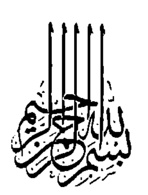

Arab Scientific Publishers
لغة الجسد
كيف تقرأ أفكار الآخرين
من خلال إيماءاتهم
تأليف
آلن بيز
تعريب
سمير شيخاني

لغة الجسد

كيف تقرأ أفكار الآخرين

من خلال إيماءاتهم



لغة الجسد

كيف تقرأ أفكار الآخرين من خلال إيماءاتهم

تأليف آلن بيز

تعريب سمير شيخاني



الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

منشورات دار الآفاق الجديدة بيروت

طبعة الدار العربية للعلوم الأولى

1417 هـ ـ 1997م



الدار العربية للعلوم

Arab Scientific Publishers

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم
هاتف 786107 - 603116 - 860138 (1-961)
فاكس دولي 478-1636 (212) 1 - ص.ب 5574-13 بيروت - لبنان
بريد إلكتروني: Email: asp@dm.net.lb
العنوان على شبكة الانترنت: http://www.asp.com.lb

من مقدمة المؤلف

○ المؤلف، آلن بيز، هو المدير الاداري لشركة استشارية في الشؤون الادارية، مقرها في سدني، في اوستراليا. إنه ينشر الكتب، وينتج الافلام، والكاسيتات التي تستخدمها مؤسسات متعددة في مختلف أرجاء العالم لكي تدرّب هيئة موظفيها في المهارات الاتصالية. ولقد قام بدراسة استغرقت عشر سنين، من المقابلات والابحاث قبل أن يكتب لغة الجسد.

* * *

عندما سمعت للمرة الاولى بـ«لغة الجسد» في سمينار (= حلقة دراسية) سنة ١٩٧١، أثارني ذلك بحيث أنني رغبت في الاستزادة من ذلك. فقد اطلعنا المتحدث عن بعض البحوث التي قام بها البروفسور راي هويستل من جامعة لويزيانا، والتي دلّت على أن المزيد من الاتصالات البشرية حدثت باستخدام الحركات، والوضعات، والوضع، والمسافات اكثر من اي طريقة أخرى. في ذلك الوقت كنت بائعاً بالعمولة طوال سنين، وقد خضعت لكثير من حلقات المقرّرات الخاصة بتقنيات المبيع، ولكن لم يذكر أي من هذه المقرّرات قط شيئاً عن المظاهر غير الشفهية أو التورطات الناجمة عن اللقاءات وجهاً لوجه.

وبيّنت تحرياتي الخاصة أن قليلاً من المعلومات المفيدة كانت متوفرة عن لغة الجسد؛ وعلى الرغم من أن المكتبات العامة والجامعات كان لديها سجلات عن دراسات أُجريت على ذلك، فإن معظم المعلومات كانت تشتمل على مخطوطات موضوعة وافتراضات نظرية مصنّفة بطريقة موضوعية من جانب أشخاص كان لديهم القليل من الاختبار العملي في التواصل مع الكائنات البشرية الاخرى، إن لم يكونوا مفتقرين الى ذلك. ولا يعني هذا ان عملهم لم يكن مهمّاً؛ بل بكل بساطة كان معظم عملهم جدّ تقني لكي يكون له اي تطبيق عملي او استخدام من قِبل الشخص العادي مثلي.

في كتابي هذا المؤلَف، لخّصت الكثير من الدراسات التي قام بها ووصفها علماء بارزون في موضوع السلوكية، وقرنتها بدراسات مماثلة قام بها اشخاص في سائر

المهن ـ علم الاجماع، الانثروبولوجيا (= علم الانسان)، علم الحيوان، التربية، طبّ النفس (= الطب العقلي)، النصح أو الارشاد العائلي، والتفاوض الحرفي والخاص بالمبيع. . .

. . . يتضمّن هذا الكتاب بعض الاختبارات واللقاءات (= المقابلات) التي أجريتها مع الآلاف من البشر الذين قابلتهم، وعبّأتهم، ودرّبتهم، وبعتهم العدد الذي لا يحصى من بكرات الفيديو والافلام طوال الخمس عشرة سنة الماضية.

هذا الكتاب ليس، بأي حال من الاحوال، الكلمة الفصل في لغة الجسد، ولا يحتوي على أيٍّ من الصيغ السحرية التي يعد بها بعض الكتب الموجودة في المكتبات. إن غايته هي أن يجعل القارىء اكثر وعياً بالنسبة الى ادواره وإشاراته غير الشفهية التي يتعينّ عليه تمثيلها، وأن يُظهر كيف يتصل البشر بعضهم ببعض باستخدامهم هذه الواسطة.

ان الاتصال غير الشفهي هو، مع ذلك، عملية معقّدة تشمل البشر، والكلمات، ونبرة الصوت، وحركات الجسد. ويعزل هذا الكتاب ويتفحّص كل عنصر أو جزء أساسي من لغة الجسد والحركة، على الرغم من أنّ قلة من الحركات تتم بمعزل عن الحركات الاخرى، علماً بأنني في الوقت عينه، توخيت عدم التبسيط المفرط.

سيكون هناك دوماً اولئك الاشخاص الذين يقلبون أيديهم هلعين، ويزعمون ان دراسة لغة الجسد هي، وحسب، وسيلة اخرى يمكن المعرفة العلمية استخدامها لاستثمار الآخرين او السيطرة عليهم بقراءة أسرارهم أو افكارهم. إن هذا الكتاب يسعى الى منح القارىء تبصُّراً أكبر في الاتصال بإخوانه بني البشر، بحيث يتوفر له تفهُّم أعمق لسائر البشر، وبالتالي، نفسه. إن فهم كيفية عمل شيء ما يجعل الحياة معه أسهل، في حين أن انعدام الفهم والجهل يعززان الخوف والخرافة، ويجعلانه اكثر انتقاداً للآخرين. ان مراقب الطير لا يدرس الطيور بحيث يتمكن من اصطيادها، ويحتفظ بها كتذكارات الصيد. وبالطريقة نفسها، إن اكتساب المعرفة والمهارات في الاتصال غير الشفهي يجعل كل لقاء مع شخص آخر اختباراً مثيراً.

إن هذا الكتاب قُصد منه في الاصل أن يكون كتيّباً عملياً للأشخاص الذين يتعاطون مهنة المبيع، ومديري المبيعات، والموظفين الإداريين الكبار، فقد وُسّع في السنوات العشر التي استغرقتها البحوث والتصنيف، بحيث يكون بوسع اي شخص مهما يكن وضعه أو عمله أن يحصل على تفهُّم افضل لأكثر أحداث الحياة تعقيداً ـ اللقاء وجهاً لوجه مع شخص آخر.

آلن پيز

١

نظام للتفاهم

مع اقترابنا من نهاية القرن العشرين، نشهد بروز نوع جديد من العالِم الاجتماعي - غير الشفهي. فمثلما يغتبط الصيّاد بمراقبة الطيور وتصرُّفها (= سلوكها)، كذلك غير الشفهي يغتبط بمراقبة التلميحات والاشارات غير الشفهية لدى الكائنات البشرية. إنه يراقبها في المناسبات الاجتماعية، وعلى الشواطىء، وعلى شاشة التلفزيون، وفي المكتب، او في اي مكان آخر يتفاعل فيه الناس. إنه طالب يدرس التصرُّف ويودّ أن يتعلّم اموراً عن أفعال إخوانه بني البشر بحيث يسعه في النهاية ان يعرف المزيد عن نفسه، وكيف يمكنه تحسين علاقاته مع الآخرين.

انه ليبدو صعباً التصديق انه، طوال المليون من السنين أو اكثر من تطور الانسان، لم تُدرس مظاهر الاتصال غير الشفهي عملياً على اي مقياس إلا منذ الستينات، وأن الجمهور لم يع وجودها إلّا عندما نشر دجوليوس فاست كتابه عن لغة الجسد في سنة ١٩٧٠. كان ذلك موجزاً للعمل الذي قام به علماء السلوكية حول الاتصال غير الشفهي حتى ذلك الحين؛ وحتى يومنا هذا، فإن معظم الناس ما يزالون جاهلين وجود لغة الجسد، بغضّ النظر عن اهميتها في حياتهم.

كان تشارلي تشابلن وكثيرون آخرون من ممثلي السينما الصامتة روّاد مهارات الاتصال غير الشفهي؛ كانوا وسيلة الاتصال الوحيدة المتوفرة على الشاشة البيضاء. وكان كل ممثل يُصنَّف مُجيداً او سيئاً بواسطة المدى الذي يسعه فيه استخدام الحركات وسائر إشارات الجسد، للاتصال بفاعلية. ولما باتت الافلام الناطقة شعبية وقلَّ التشديد على المظاهر غير الشفهية في التمثيل، لف الاهمال والنسيان الكثيرين من الممثلين السينمائيين، وبقي أولئك الذين لديهم مهارات شفهية جيدة.

في ما يتعلق بالدراسة التقنية للغة الجسد، لعلّ اكثر الاعمال نفوذاً وتأثيراً في ما قبل القرن العشرين، كان كتاب تشارلز داروين «التعبير عن العواطف لدى الانسان والحيوانات» المنشور سنة ١٨٧٢. وقد انتج هذا الدراسات الحديثة للتعبيرات الوجهية ولغة الجسد؛ والكثير من ملاحظات داروين وأفكاره

تم تأييدها وإثباتها مذ ذاك من جانب الباحثين الحديثين في مختلف ارجاء العالم. ومنذ ذلك الحين، لاحظ البحاثة وسجلوا حوالى مليون الماع او تلميح واشارة غير شفهية. وقد وجد ألبرت مهرابيان ان مجموع أثر الرسالة هو نحو ٧ بالمائة شفهي (كلمات فقط)، و ٣٨ بالمائة صوتي (بما في ذلك نبرة الصوت، وتغيّر في نبرة الصوت، وسائر الاصوات)، و ٥٥ بالمائة غير شفهي. وقام البروفسور بردهويسل ببعض التقديرات المماثلة حول كمية الاتصال غير الشفهي التي تحدث في ما بين البشر. وقدّر أن الشخص العادي يتحدث بالكلمات ما يناهز مجموع عشر دقائق او احدى عشرة دقيقة في اليوم الواحد، وأن الجملة المتوسطة تستغرق وحسب حوالى ثانيتين ونصف. ومثل مهرابيان، وجد أن العنصر الاساسي غير الشفهي في المحادثة التي تتم وجهاً لوجه هي أقل من ٣٥ بالمائة، وأن اكثر من ٦٥ بالمائة من الاتصال يتم بكيفية غير شفهية.

ان معظم الباحثين يتفقون على ان القناة الشفهية تُستخدم بصورة رئيسية لنقل المعلومات، في حين ان القناة غير الشفهية تُستخدم للتفاوض في المواقف في ما بين الاشخاص، وفي بعض الحالات كبديل للرسائل الشفهية. مثلاً، قد تقدم امرأة «نظرة قاتلة» الى رجل ما؛ انها سترسل اليه رسالة جلية دون ان تفتح فاها.

بقطع النظر عن الثقافة، تحدث الكلمات والحركات معاً بمثل قابلية التنبؤ، بحيث يقول بردهويسل إن شخصاً حسن التدريب يجب أن يكون قادراً على معرفة اي حركة يقوم بها المرء من مجرد الإصغاء الى صوته. وبالطريقة نفسها تعلم بردهويسل كيف يدرك اي لغة يتحدث بها شخص ما من مجرد مراقبة إيماءاته.

كثيرون من الاشخاص يجدون صعوبة في تقبّل ان البشر ما فتئوا، بيولوجياً، حيوانات. الانسان، بوصفه نوعاً بيولوجياً - Homo Sapiens، هو الحيوان الرئيس - وأحد الرئيسات - وهي رتبة من الثدييات تشمل الانسان والقرد... الخ - قرد بلا شعر تعلّم السير على طرفين اثنين، ويتمتع بدماغ ذكي متقدم. وكغيرنا من الانواع، تسيطر علينا قواعد بيولوجية تضبط أفعالنا، وردود أفعالنا، ولغة الجسد، والحركات. والأمر الآسر هو أن الحيوان البشري نادراً ما يعي وضعاته، وحركاته، وايماءاته التي قد تروي قصة ما، بينما قد يروي صوته قصة أخرى.

الادراكية الحسية، والحدس، والحسّ الباطني

من وجهة نظر تقنية، عندما ندعو احداً «مدركاً»، او «حدسياً»، فإننا إنما نشير الى قدرته/قدرتها على قراءة تلميحات (= الماعات) الشخص الآخر غير الشفهية، ومقارنة هذه التلميحات مع الاشارات الشفهية. بكلمات اخرى، عندما نقول إن لدينا «حساً باطنياً» او «شعوراً قوياً» بأن شخصاً ما قد كذب علينا،

فإننا نقصد (= نعني) حقاً أن لغة جسده وكلماته المنطوقة لا تتفق. وهذا هو ايضاً ما يدعوه الخطباء ادراك او وعي الجمهور، او ذا العلاقة بجماعة. مثلاً، اذا كان الجمهور جالساً على المقاعد وقد خفض الذقن، وصلب الذراعين فوق الصدر، فإن الخطيب «المدرك» سيكون حسا باطنيا او شعورا ان خطبته لا تثير اهتمام السامعين. وسيدرك انه يحتاج الى القيام بمقاربة مختلفة لكسب انتباه الجمهور. وكذلك، فإن الخطيب غير «المدرك» سيخطىء من غير اعتبار للعوائق.

إن النساء عموماً، مدركات اكثر من الرجال، وقد اوجدت هذه الحقيقة ما يُشار اليه عادة بأنه «حدس النساء». إن للنساء قدرة فطرية على التقاط الاشارات غير الشفهية وفكّ رموزها، فضلاً عن تمتعهنّ بعين دقيقة بالنسبة الى التفاصيل الصغيرة. وذلك هو السبب في أن قليلين من الرجال يسعهم أن يكذبوا على زوجاتهم، ولا يتعرضون لعواقب وخيمة، ولماذا، على العكس، معظم النساء يمكنهن حجب الحقيقة عن الرجل دون أن يدرك ذلك.

هذا الحدس النسوي واضح بصورة خاصة لدى النساء اللواتي ربّين أطفالاً. ففي السنوات القليلة الاولى، تعتمد الأم، وحسب، على القناة غير الشفهية للاتصال بالطفل (= الولد)، ويُعتقد أن ذلك هو السبب في أن النساء غالباً ما يكنّ مفاوضات اكثر ادراكاً من الرجال.

الاشارات الثقافية الطبيعية، والموروثة، والمكتسبة

أُجري الكثير من البحوث والمناقشات لاكتشاف ما إذا كانت الاشارات غير الشفهية طبيعية (= فطرية) أو مكتسبة، او منقولة وراثياً، أو متعلَّمة بطريقة ما مختلفة. وقد جُمع الدليل من مراقبة أشخاص مكفوفين/أو صمّ لا يمكن أن يكونوا قد تعلّموا اشارات غير شفهية بواسطة القناتين السمعية او البصرية، ومن ملاحظة التصرّف الإيمائي في كثير من الثقافات المتباينة في شتى انحاء العالم، ومن دراسة سلوك أقرب الأنسباء الانثروبولوجيين الينا: القردة والسعادين (= النسانيس، وهي قردة صغيرة).

إن نتائج هذا البحث تدلّ على أن بعض الإيماءات توجد في كل فئة. مثلاً، إن معظم الاولاد يولدون بالقدرة على الامتصاص، مشيرين بذلك الى أن ذلك هو إما فطري (= طبيعي) او موروث. ولقد وجد العالم الالماني آيبل - أيبزفلت أن تعبيرات الابتسام لدى الاولاد المولودين أصمّاء ومكفوفين تحدث مستقلة عن التعلّم او المحاكاة (= التقليد)، الأمر الذي يعني ان تلك ينبغي ان تكون إيماءات طبيعية. وقد أيّد كل من العلماء إكمان، وفريزن، وسورنسون بعض معتقدات داروين الاصلية في ما خصّ الإيماءات الطبيعية لدى شعوب تنتمي الى خمس ثقافات مختلفة وواسعة الانتشار. لقد وجدوا أن كل ثقافة استخدمت

إيماءات الوجه الاساسية نفسها لإظهار الانفعال، الأمر الذي جرّهم الى الاستنتاج أن هذه الإيماءات ينبغي أن تكون طبيعية.

عندما تصلّب ذراعيك فوق صدرك، هل أنك تصلّب الذراع اليسرى فوق الذراع اليمنى، ام الذراع اليمنى فوق الذراع اليسرى؟ ان معظم الناس لا يسعهم، بثقة، وصف الطريقة التي يقومون بها بذلك حتى يجربوها. فبينما يشعر المرء براحة بطريقة ما، فإن الطريقة الاخرى تكون خاطئة كلياً. والدليل يوحي بأن هذه الطريقة قد تكون إيماءة موروثة لا يمكن تغييرها.

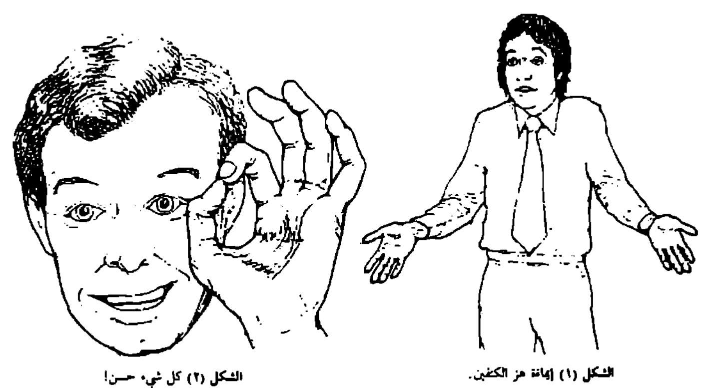
سيظل الجدل قائماً بالنسبة الى ما اذا كانت بعض الإيماءات قد تم تعلُّمها، ثقافياً، وأصبحت عادة، أو هي موروثة. مثلاً، ان بعض الاشخاص عندما يرتدون معطفهم يضعون الذراع اليمنى اولاً في الكم؛ ومعظم النساء يضعون الذراع اليسرى اولاً في كم المعطف. عندما يمرّ رجل امام امرأة في شارع مزدحم، عادة ما يدير جسمه لها وهو يمرّ، وهي عادة ما تدير جسدها بعيداً عنه. هل هي تقوم بذلك لحماية صدرها؟ هل هذا ردّ فعل نسائي طبيعي، ام أنها تعلمت ان تفعل ذلك بمراقبة سائر النساء لا شعورياً؟

إن الكثير من تصرُّفنا غير الشفهي مكتسب، ومعنى الكثير من حركاتنا وإيماءاتنا محدَّد ثقافياً. دعونا الآن ننظر الى مظاهر لغة الجسد هذه.

بعض الاساسيات ومصادرها

إن معظم إيماءات الاتصال الاساسية هي عينها في مختلف أنحاء المعمورة. عندما يكون الناس مسرورين فإنهم يبتسمون؛ وعندما يكونون حزانى فإنهم يقطّبون (=يعبسون). هز الرأس (أو الإيماء بالرأس) علامة عالمية تقريباً على الموافقة أو الاشارة الى «نعم». إنها تبدو شكلاً من خفض الرأس، ولعلّها إيماءة طبيعية، كما هي تُستخدم ايضاً من جانب الصمّ والمكفوفين. وهز الرأس من جانب الى آخر يشير الى «لا»، او عدم الموافقة، وهو لذلك إيماءة عالمية، وقد تكون إيماءة اكتُسبت في عهد الطفولة. عندما يكتفي الطفل من رضاعة الحليب، فإنه يدير رأسه من ناحية الى أخرى لنبذ ثدي أُمه. وعندما يكتفي الولد من الطعام الذي يتناوله، فإنه يهز رأسه من جانب الى جانب لوقف محاولة والديه إطعامه بالملعقة، وبهذه الوسيلة يتعلم بسرعة ان يستخدم إيماءة هزّ الرأس لإظهار عدم الموافقة او موقف سلبي.

إن الاصل التطوري لبعض الإيماءات يمكن إرجاعه الى ماضينا الحيواني البدائي. إبداء الاسنان مستقى من فعل الهجوم وما يزال يستخدم من قِبَل الانسان الحديث في شكل ساخر مثل سائر الإيماءات العدائية، حتى على الرغم من أنه لن يهاجم بأسنانه. وكان الابتسام أصلاً إيماءة تهديد، ولكنه اليوم يتمّ



الشكل (١) إيماءة هز الكتفين.

الشكل (٢) كل شيء حسن!

بالتزامن مع إيماءات غير مهذَّدة لإظهار السرور.

ان هز الكتفين هو أيضاً مثل جيّد على إيماءة عالمية تستخدم لإظهار ان الشخص لا يدري او لا يفهم ما تتحدث عنه. إنه إيماءة متعددة لها ثلاثة اجزاء رئيسية: راحتا يدين مكشوفتان، وكتفان محدّبتان، وحاجبان مرفوعان.

ومثلما تختلف اللغة الشفهية بين ثقافة واخرى، كذلك قد تختلف اللغة غير الشفهية. وفي حين قد تكون إيماءة ما عادية في ثقافة معيّنة ولها تفسير واضح، قد تكون غير ذات معنى في ثقافة أخرى، أو حتى قد يكون لها معنى مناقض كلياً. خذ، مثلاً، التفسيرات والتضمينات الثقافية لثلاث إيماءات يدويّة مألوفة: إيماءة الخاتم (= الحلقة)، والابهام الى أعلى، وعلامة ٧.

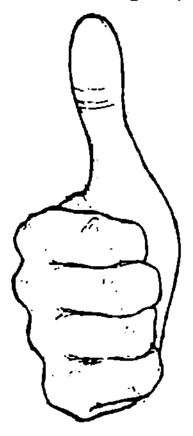
إيماءة الحلقة أو «حَسَن» (أوكي)

هذه الإيماءة باتت شعبية في الولايات المتحدة الاميركية خلال مطلع القرن التاسع عشر، على ما يظهر بواسطة الصحف التي كانت تبدأ، في ذلك الحين، جنوناً في استعمال الاحرف الاولى لتقصير الجمل العادية. وقد تعددت وجهات النظر في ما يتعلّق بأصل الحرفين «OK» هذين (وليس هنا مجال تعدادها لأنها لا تترجم). ونكتفي بالقول ان المعنى المتعارف عليه في كل البلدان التي تتكلم الانكليزية، ومعظم بلدان اوروبا وآسيا هو: حسن، مضبوط، أنا موافق، حسناً... الخ. ونذكر ههنا، ان لهذه الإيماءة المختصرة «الحلقة» مصادر ومعاني اخرى في بعض الأماكن، ففي فرنسا تعني كذلك «صفراً»، أو «لا شيء»، وفي اليابان قد تعني «مالاً»، وفي بعض بلدان حوض البحر المتوسط هي اشارة

فتحة او ثقب او فوهة، وغالباً ما تستخدم للاشارة الى ان رجلاً ما هو شاذ جنسياً.

ويُنصح المسافرون ان يتبعوا القاعدة القائلة «عندما تكون في روما، افعل كما يفعل اهل روما.» ان ذلك قد يساعد على تفادي أي ظروف حرجة.

إيماءة الإبهام المرفوع



الشكل (٣) «لا هموم».

في بريطانيا، واوستراليا، ونيوزيلندا، لإيماءة الابهام المرفوع ثلاثة معانٍ: إنها عادة تستخدم من جانب المسافرين المتطفلين (بأن يوقفوا السيارات لركوبها مجّاناً)، وهي اشارة موافقة (= اوكي)، وعندما يكون مرفوعاً بوضوح او بحدة، فإنه يغدو إشارة شتيمة تعني «إجلس فوق هذا». في بعض البلدان، من مثل اليونان، فإن معناه الرئيسي هو «اتخم نفسك»، لذا يمكنك أن تتصور معضلة الاوسترالي الذي يكون مسافراً متطفلاً وهو يستخدم هذه الإيماءة في ذلك البلد! عندما يعدّ الايطاليون من واحد الى خمسة، فإنهم يستعملون هذه الإيماءة لتعني «واحداً» والسّبابة التي تصبح «اثنين»، بينما ان الاوستراليين والاميركين والانكليز يعدّون السّبابة «واحداً» والوسطى تصبح «اثنين» وفي هذه الحالة يمثّل الابهام «خمسة».

والابهام يُستخدم كذلك، بالاشتراك مع سائر الايماءات، كإشارة قوة أو تفوّق أو في حالات يحاول فيها الآخرون ان يبقونا «تحت إبهامهم». وفي فصل لاحق سنلقي نظرة أقرب وأدق على استخدام الإبهام في هذه السياقات المعيّنة.

علامة ٧

هذه الاشارة شعبية في اوستراليا، ونيوزيلندا، وبريطانيا العظمى وتحمل تفسيراً فاحشاً. وقد استخدمها ونستون تشرشل خلال الحرب العالمية الثانية لتعني النصر وشهرها، غير أنه كان يجعل راحة اليدين في مواجهة الشخص، بينما اذا كانت الراحة الى الداخل (كما في الصورة) فإن المعنى الفاحش هو المقصود. وهذه الاشارة تعني كذلك في بعض ارجاء اوروبا العدد «اثنين».

الشكل (٤) علامة النصر.



هذه الامثلة تُظهر ان سوء التفسير الثقافي للإيماءات يمكن أن يُنتج نتائج مركبة وأن خلفية الشخص الثقافية يجب أن تؤخذ دائماً في الاعتبار قبل القفز الى الاستنتاجات حول ما يعنيه المرء بلغة جسده. . .

مجموعة الإيماءات

ان واحداً من أفدح الأخطاء التي قد يرتكبها مبتدىء في لغة الجسد هو أن يترجم إيماءة متوحدة بكيفية منعزلة عن إيماءات أو ظروف اخرى. مثلاً، إن حك الرأس قد يعني أموراً كثيرة ـ القشرة او البراغيث، أو التعرُّق، أو عدم التأكد، أو النسيان، أو الكذب، وذلك متوقف على سائر الإيماءات التي تحدث في الوقت نفسه، لذا علينا دوماً أن ننظر إلى مجموعة الإيماءات لقراءة صحيحة.

مثل سائر اللغات، تتضمن لغة الجسد كلمات،وجملاً، وتنقيطاً. إن كل إيماءة مثل كلمة مفردة، وقد يكون لكل كلمة معانٍ عدة مختلفة. وفقط عندما تضع الكلمة في جملة مع كلمات اخرى تستطيع أن تفهم كلياً معناها. إن الإيماءات تأتي في «جمل» وتقول الحقيقة بكيفية ثابتة حول مشاعر شخص ما أو مواقفه. والشخص «المدرك» هو شخص يستطيع قراءة الجمل غير الشفهية، ويلائمها بصورة دقيقة مع جمل الشخص الشفهية.

إن الشكل (٥) يُظهر تقديراً عاماً نقدياً لمجموعة الإيماءات. والإيماءات الرئيسية هي إيماءة اليد للوجه، مع السبّابة مشيرة الى اعلى الخدّ، بينما إصبع اخرى تغطي الفم، والابهام يسند الذقن. . ودليل آخر على ان هذا السامع نزّاع الى الانتقاد بالنسبة إلى المتحدث يُرى من

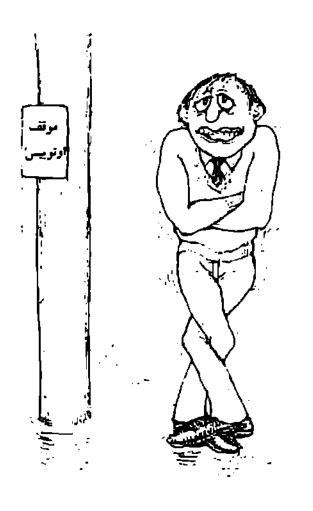
الشكل (٥) مجموعة تقدير انتقادية عامة.

حقيقة ان الساقين متصالبتان بإحكام، والذراع تقطع الجسد (دفاعية) بينما الرأس والذقن الى أسفل (عداء). هذه الجملة غير الشفهية تقول شيئاً كالتالي: «أنا لا أحبّ ما تقوله، وأنا لا أوافقك.»

انسجام (=تطابق)

اذا أنت سألت، بصفتك متحدثاً، السامع الظاهر في الشكل (٥) أن يعطي رأيه في ما قلت، وقال انه لم يوافقك، فإن إشاراته غير الشفهية ستكون منسجمة مع جمله الشفهية، اي أنها ستتطابق أو تكون متساوقة (=متناغمة). اذا قال، مع ذلك، انه كان يستمتع بما لديك من قول، فإنه سيكذب لأن كلماته وإيماءاته ستكون غير منسجمة. وتدل البحوث على ان الاشارات غير الشفهية تحمل حوالى ٥ أضعاف من التأثير بالنسبة الى القناة الشفهية، وأنه عندما تكون الرسالتان غير منسجمتين، فإن الناس يعوّلون على الرسالة غير الشفهية، وقد يُغضّ النظر عن المضمون الشفهي.

غالباً ما نشاهد سياسياً رفيع المقام يقف



بارد، وغير دفاعي.

وراء مقرأه وقد صلّب ذراعيه عبر صدره (دفاعي)، وذقنه الى أسفل (انتقادي أو عدائي)، بينما يخبر المستمعين اليه كم هو مدرك وصريح بالنسبة الى أفكار الشبان. إنه قد يحاول أن يُقنع الجمهور بمقاربته الدافئة، والانسانية، في حين يروح يضرب المقرأ ضربات كاراتيه حادّة. لاحظ زيغموند فرويد ذات مرة انه بينما كانت احدى مريضاته تعبّر شفهياً عن سعادتها في الزواج، كانت تزلق، لاشعورياً، خاتم الزواج من اصبعها. وادرك فرويد معنى هذه الإيماءة اللاشعورية، ولم يدهش عندما راحت تبرز على السطح المشاكل الزوجية.

إن مراقبة مجموعات الإيماءات وتناغم القناتين الشفهية وغير الشفهية مفاتيح التغير الدقيق للغة الجسد.

الإيماءات في السياق

إضافةً الى النظر إلى مجموعات الإيماءات في الحديث وحركة الجسد، فإن كل الإيماءات ينبغي ان تُعتبر في السياق الذي تحدث فيه. مثلاً، إذا جلس شخص ما في المحطة الطرفية وذراعاه وساقاه متصالبة بإحكام، وذقنه الى أسفل، في يوم شتاء بارد، فذلك، على وجه الاحتمال، يعني أنه بارد وغير دفاعي. مع ذلك، اذا استخدم هذا الشخص الايماءات عينها بينما جلست أنت قبالته الى الطاولة محاولاً ان تبيعه فكرة، او منتجاً، او خدمة، فإن ذلك قد يُفسَّر بدقة وصواباً أنه يعني ان الشخص كان سلبياً او دفاعياً بالنسبة الى الحالة (=الموقف).

عبر هذا الكتاب، ستُعتبر كل الإيماءات في السياق، وحيث يكون ذلك ممكناً، ستُدرس مجموعات الإيماءات.

عوامل تؤثر في التفسير

إن الشخص ذا المصافحة اليدوية «الفاقدة للحسّ» هو، على وجه الاحتمال، متهم بأنه ضعيف الخلق، وسيتكشف الفصل عن المصافحة اليدوية السبب في هذه النظرية الشعبية. غير انه اذا كان الشخص يشكو من التهاب الشرايين في اليدين فإنه من المحتمل ان يستخدم مصافحة يدوية «فاقدة للحسّ» لتفادي ألم قوي. وكذلك، فإن الفنانين، والموسيقيين، والجرّاحين، واولئك الذين تكون أعمالهم دقيقة وتنطوي على استخدام أيديهم، يفضّلون، عموماً، عدم المصافحة اليدوية، ولكن اذا ما اضطروا الى ذلك، فقد يستخدمون المصافحة «الفاقدة للحسّ» لحماية انفسهم.

ان الشخص الذي يرتدي ملابس لا تناسبه، او يرتدي ثياباً ضيقة قد يكون غير قادر على استخدام بعض الإيماءات، وهذا قد يؤثر في استخدام لغة الجسد. وهذا ينطبق على أقلية من الناس، ولكن من المهم أن ندرس أي تأثير

قد يكون للقيود الجسدية او العجز الجسدي في حركة جسد الشخص.

الوضع والقوة

لقد بيّن البحث في اللسانيات أن ثمة علاقة مباشرة بين مقدار الوضع، او القوة، أو الاعتبار الذي يهيمن بها الشخص، ومدى او مجال مفرداته اللغوية. بكلمات اخرى، بقدر ما يرتفع مقام الشخص على السلّم الاجتماعي او الاداري، يكون أقدر على الاتصال بكلمات وجمل. وقد كشف البحث غير الشفهي عن علاقة بين هيمنة الشخص على الكلمة المنطوقة ومقدار الإيماءات التي يستخدمها ذلك الشخص لإيصال رسالته. وهذا يعني ان وضع الشخص، او قوّته، او اعتباره متصلة مباشرة بعدد إيماءاته، او حركات جسده التي يستخدمها. ان الشخص في قمة السلّم الاجتماعي او الاداري يسعه أن يستخدم مدى كلماته لإيصال معناه، في حين ان الاشخاص الاقلّ ثقافه او الاشخاص غير المهرة يعتمدون على إيماءاتهم اكثر من اعتمادهم على الكلمات للاتصال.

في كل مكان من هذا الكتاب، تشير معظم الأمثلة الى اشخاص بيض، من الطبقة المتوسطة، ولكن كقاعدة عامة بقدر ما يرتفع الشخص على السلّم الاجتماعي - الاقتصادي، تقلّ الإيماءات وحركة الجسد التي يستخدمها.

إن سرعة بعض الإيماءات وكيف تبدو واضحة بالنسبة الى الآخرين، تتعلّق ايضاً بعمر الشخص. مثلاً، اذا تلفّظ ولد في الخامسة من العمر بكذبة أمام احد والديه، فإن الفم سيغطى عمداً بيد او باليدين الاثنين على الفور بعد الكذبة (الشكل [٦]). ان إيماءة تغطية الفم تنبّه الوالد او الوالدة الى الكذبة، ويتواصل استخدام ذلك طوال حياة المرء، وعادة ما تتباين، وحسب، من حيث السرعة التي تتم بها. وعندما يكذب المراهق تُرفع اليد الى الفم مثلما يفعل الولد ذو الخمس سنوات، ولكن بدلاً من إيماءة الضرب باليدين الواضحة على الفم، فإن الاصابع تحك بخفّة حوله (الشكل [٧]).

إن إيماءة تغطية الفم هذه تصبح حتى اكثر صقلاً في سن الرشد. فعندما يتلفّظ الراشد بكذبة، فإن دماغه يأمر يده بتغطية فمه في محاولة لصدّ الكلمات الخادعة، مثلما نفعل بالنسبة الى الولد ذي الخمس سنوات، والمراهق، ولكن في اللحظة الاخيرة، تُسحب اليد بعيداً عن الوجه، وينتج عن ذلك إيماءة لمس (الشكل [٨]). وليست هذه الإيماءة سوى اكثر من نسخة رائدة اكثر تعقيداً من ايماءة تغطية الفم المستخدمة في الطفولة. وهذا مثل على حقيقة أنه إذ يتقدم المرء في السن، يغدو كثير من إيماءته اكثر تعقيداً وأقل وضوحاً، وهذا هو السبب في انه غالباً ما تكون أصعب قراءة إيماءات شخص في الخمسين من العمر مما هي بالنسبة الى شخص أفتى. هناك سؤال يُطرح



الشكل (٦) ولد يكذب



الشكل (٧) المراهقة تكذب.



الشكل (٨) الراشد يكذب.

عموماً هو «هل من الممكن أن تزيّف لغة جسدك الخاصة؟» ان الجواب العام عن هذا السؤال هو «لا» بسبب انعدام التناغم الذي يحدث، على وجه الاحتمال، في استخدام الإيماءات الرئيسية، والاشارات المجهرية للجسد، والكلمات المنطوقة. مثلاً، ان الراحتين المفتوحتين تقترنان بالنزاهة، ولكن عندما يبسط المزيّف راحتيه ويبتسم لك وهو يكذب، فان إيماءاته المجهرية تفضحه. وقد يتقلص إنسان عينيه، ويرتفع أحد حاجبيه، او قد ترتعش زاوية فمه، وهذه الاشارات تناقض إيماءة الراحة المفتوحة والابتسامة الصادقة. فتكون النتيجة ان المتلقي ينزع الى عدم تصديق ما يسمعه.

يبدو ان العقل البشري يمتلك آلية (=ميكانزم) آمنة تسجّل «ميلاً» عندما تتلقى سلسلة من الرسائل غير الشفهية غير متطابقة. مع ذلك، هناك بعض الحالات التي تُزيّف بها عمداً لغة الجسد لاكتساب بعض الفوائد. خذ، مثلاً، مباراة ملكة جمال العالم او ملكة جمال الكون التي تستخدم فيها كل متبارية حركات جسدية مدروسة بدقة لتعطي الانطباع عن الدفء والاخلاص. والى الحدّ الذي يسع كل متبارية أن تنقل (= توصل) هذه الاشارات، تسجّل نقاطاً من جانب المُحكّمين. ولكن حتى الخبراء يستطيعون أن يزيّفوا لغة الجسد فترة قصيرة من الوقت، وفي النهاية سيرسل الجسد إشارات مستقلة عن الأفعال الشعورية. كثيرون من السياسيين هم خبراء في تزييف لغة الجسد من أجل حمل المقترعين على تصديق ما يرددون من أقوال؛ والسياسي الذي يسعه القيام بذلك بنجاح يقال عنه انه يتمتع بكاريزما.

ان الوجه يُستخدم غالباً جداً اكثر من أي جزء من الجسد لتغطية الكذب. اننا نستخدم الابتسامات، وهزّ الرأس، والغمز في محاولة للتغطية، ولكن لسوء الطالع بالنسبة الينا، تجهر إشارات جسدنا بالحقيقة، وهناك انعدام تطابق بين إيماءات جسدنا واشارات وجهنا. ان دراسة اشارات الوجه هي فن بحدّ ذاته. قليل من المجال خصّص لها في هذا الكتاب، ومن اجل المزيد من المعلومات حول ذلك، أُوصي بكتاب روبرت ل. هوايتسايد «لغة الوجه».

الخلاصة، إنه لمن الصعب تزييف لغة الجسد فترة طويلة من الوقت، ولكن كما سنناقش، يُستحسن ان نتعلّم ونستخدم إيماءات صريحة ايجابية للاتصال بالآخرين، وحذف الايماءات التي قد تعطي اشارات سلبية. ان ذلك يجعلك اكثر راحة ان تكون مع اشخاص، كما يجعلك مقبولاً منهم بكيفية اكثر.

كيف تكذب بنجاح

إن الصعوبة في الكذب هي ان العقل دون الواعي يعمل اوتوماتيكياً ومستقلاً عن

كذبتنا الشفهية، لذا تفضحنا لغة جسدنا. وهذا هو السبب في ان الذين نادراً ما يكذبون يُفتضحون بسهولة، بغضّ النظر عن كيف يكونون مقنعين. فلحظة يشرعون في الكذب، يرسل الجسد اشارات متناقضة، وهذه تمنحنا الشعور انها لا تقول الحقيقة. خلال الكذبة، يرسل العقل دون الواعي طاقة عصبية تبدو كإيماءة يمكن ان تعارض ما قاله الشخص. ان بعض الاشخاص الذين تنطوي أعمالهم على الكذب، من مثل السياسين، والمحامين، والممثلين، ومقدمي البرامج في التلفزيون، قد صقلوا إيماءات جسدهم الى الحد الذي يصعب معه «رؤية» الكذبة، ويصدّقهم الناس.

إنهم يصقلون إيماءاتهم بطريقة من اثتين: أولاً، إنهم يتدربون على ما «يُشعر» أنه الايماءات الصحيحة عندما يطلقون كذبة ما، ولكن ذلك لا ينجح إلاّ بعد ان يكونوا مارسوا الكذب مراراً وعلى مدى فترة طويلة. ثانياً، بوسعهم حذف معظم الإيماءات بحيث لا يستخدمون أياً من الإيماءات الايجابية او السلبية عندما يكذبون، سوى أن ذلك أمر صعب جداً القيام به.

جرِّب هذا الاختبار البسيط عندما تسنح لك الفرصة. اطلق كذبة متعمّدة لأحد معارفك، وابذل جهداً واعياً (شعورياً) لقمع كل الإيماءات الجسدية بينما يكون جسدك منظوراً كلياً من جانب الشخص الآخر. حتى عندما تكون إيماءات جسدك الرئيسية مقموعة شعورياً، فإن العديد من الإيماءات المجهرية تظلّ تُبثّ. وهذه تشمل الانتفاض العضلي الوجهي، وتوسّع وتقلّص انساني العينين، وتفصّد العرق لدى حاجب العين، وتورّد الخدّين، وازدياد معدل طَرْف العين، والعديد من الإيماءات الاخرى الصغيرة جداً التي تشير إلى الخداع. ان البحث الذي يستعمل الكاميرات ذات السرعة البطيئة يُظهر ان هذه الايماءات المجهرية يمكن أن تحدث في كسر من الثانية، وفقط الاشخاص من مثل المحترفين ممن يجرون المقابلات، والمشتغلين بالمبيعات، واولئك الذين نسمّيهم مدركين يستطيعون أن يروها شعورياً خلال الحديث او المفاوضة. ان أفضل المشتغلين في اجراء المقابلات، والمبيعات هم اولئك الذين أنموا القدرة اللاشعورية على قراءة الايماءات المجهرية خلال اللقاءات وجهاً لوجه.

إنه لمن الجليّ، إذن، أنك لكي تكون قادراً على الكذب بنجاح، ينبغي أن يكون جسدك مخفياً أو غير منظور. لذلك في التحقيقات التي يقوم بها رجال الشرطة يحرصون على وضع المتهم على كرسي في مكان مفتوح، أو يضعونه تحت الاضواء مع ابقاء جسده مرئياً تماماً من المحققين؛ فأكاذيبه يسهل جداً «رؤيتها» في تلك الظروف. بالطبع، ان إطلاق الاكاذيب هو أسهل اذا ما كنت تجلس خلف طاولة مكتب حيث يكون جسدك مخفياً جزئياً، أو عندما تكون تنظر من فوق سياج، او

خلف باب مغلق. إن أفضل طريقة للكذب هي على التلفون!

كيف تتعلم لغة الجسد

خصِّص خمس عشرة دقيقة، على الأقل، في اليوم، لدراسة وقراءة ايماءات الاشخاص الآخرين، فضلاً عن اكتساب ادراك شعوري لايماءاتك الخاصة. والمكان الجيِّد للقراءة هو اي مكان يلتقي فيه الناس ويتفاعلون. ان المطار لهو مكان جيِّد لملاحظة الطيف الكلي للايماءات البشرية، إذ ان الناس يعبِّرون صراحة عن شوقهم، وغضبهم، وحزنهم، وسعادتهم، ونفاد صبرهم والكثير من الانفعالات الاخرى بواسطة الإيماءات. الحفلات الاجتماعية، والاجتماعات العملية، والحفلات عامة ممتازة كذلك. وبدراستك لغة الجسد، يمكنك ان تذهب الى حفلة، وتجلس وحيداً في ركن ما طوال الامسية مثل زهرة الجدار (= شخص - رجلاً كان او امرأة - يقنع بمشاهدة الرقص إما حياءً وإما لأن احداً لم يدعه الى الرقص معه)، والاستمتاع جيداً بمراقبة طقوس لغة جسد الآخرين! والتلفزيون يقدِّم أيضاً طريقة ممتازة لتعلُّم الاتصال غير الشفهي. خفِّض الصوت كثيراً وحاول أن تفهم ما يحدث بمراقبتك أولاً الصورة. بإعادتك الصوت مجدداً كل خمس دقائق، ستكون قادراً على معرفة كم كانت دقيقة قراءاتك غير الشفهية، وقبل ان ينقضي وقت طويل، سيكون ممكناً مشاهدة برنامج كامل دونما اي صوت، وفهم ما يحدث، مثلما يفعل الصُمّ.

٢

أراضٍ (= أقاليم) ومناطق

وُضعت آلاف الكتب والمقالات حول تحديد الاراضي وصيانتها من الحيوانات والطيور، والاسماك، والثدييات، ولكن فقط في السنوات القليلة الماضية اكتُشف ان الانسان له كذلك أراضٍ. عندما نعلم ذلك ويتم فهم التضمينات، فإن نفاذ البصيرة الى تصرُّف المرء الشخصي يكون هائلاً وكذلك بالنسبة الى تصرُّف الاخرين، فضلاً عن إمكان التكهن بردود افعال الآخرين عندما نكون واياهم وجهاً لوجه. وكان العالم الانثربولوجي الاميركي إدوارد ت. هول، احد الروّاد في دراسة حاجات الانسان بالنسبة الى المدى، وفي مطلع الستينات صاغ كلمة تعني القرب. وقد جرّت بحوثه في هذا المجال الى فهم جديد لعلاقاتنا مع إخواننا بني البشر.

إن كل بلاد ارض معلّمة بحدود محدّدة بدقة ووضوح وأحياناً محروسة بخفراء مسلحين. وداخل كل بلاد هناك عادة أراضٍ أصغر بشكل ولايات او أقاليم او مقاطعات. وداخل هذه هناك أيضاً أراضٍ أصغر بعد تسمّى مدناً، في داخلها ضواحٍ، فيها شوارع كثيرة تمثّل بحد ذاتها، أرضاً مقفلة بالنسبة الى الذين يقطنون فيها. ويشاطر سكان كل ارض ولاءً غير ملموس لها، وقد عُرف انهم تحوّلوا الى الوحشية والقتل من أجل حمايتها.

إن الأرض كذلك هي مساحة أو مدى يدّعي المرء أنه له، كما لو كان ذلك امتداداً لجسده. ولكل امرىء أرضه الخاصة التي تضم المساحة التي توجد حول ممتلكاته، من مثل بيته المحاط بالاسيجة، أو داخلية سيارته، أو حجرة نومه، او مقعده الخاص، كما اكتشف الدكتور هول، مجالاً هوائياً محدّداً حول جسده.

ان هذا الفصل سيعالج بصورة رئيسية تضمينات هذا المجال الهوائي وكيف يتصرّف البشر عندما يُغزى.

المدى الشخصي

لمعظم الحيوانات مدى هوائي معينّ حول أجسادها تدّعيه كمجال شخصي. والى اين يمتدّ هذا المجال يتوقف بكيفية رئيسية على

ازدحام الظروف او الحالات التي نشأ فيها الحيوان. ان الأسد الذي نشأ وتربى في مناطق افريقيا النائية قد يكون له مدى هوائي ارضي قطره خمسون كيلومتراً أو اكثر، إذ إن الأمر يتوقف على كثافة السكان من الأسود في تلك المنطقة، وهو يحدّد حدوده الارضية بالتبوّل او التغوّط حولها. ومن جهة ثانية، ان الاسد الذي يتربى في الأسر مع أُسود اخرى قد يكون له مدى شخصي لا يتعدى بضعةَ امتار، وذلك نتيجة مباشرة لحالات الازدحام.

مثل سائر الحيوانات، للانسان «فُقّاعة الهواء» المحمولة (= المنقولة) الشخصية التي يحملها معه، ويتوقف حجمها على كثافة السكان في المكان الذي نشأ فيه. إن مسافة هذه المنطقة الشخصية محدّدة، إذن، ثقافياً. فحيث ان بعض الثقافات، من مثل اليابانية، اعتادت على الازدحام، فإن الثقافات الأخرى تفضّل «المجالات الواسعة المفتوحة» وتحبّ أن تحافظ على المسافة. مع ذلك، نحن يهمنا بصورة رئيسية التصرُّف «الارضي» بالنسبة الى الاشخاص الذين نشأوا في الثقافات الغربية.

إن الوضع قد يكون له تأثير في المسافة التي يقف عندها بالنسبة الى الآخرين، وسيُعالج ذلك في فصل لاحق.

مسافات المنطقة

إن قطر الفقاعة الهوائية حول الطبقة الوسطى البيضاء التي تعيش في الضواحي في كل من اوستراليا، ونيوزيلندا، وانكلترا، وأميركا الشمالية، وكندا هي عموماً نفسها. وبالوسع تقسيمها الى اربع مسافات مناطقية واضحة المعالم.

١ - المنطقة الحميمة (بين ١٥ - ٤٦ سم)

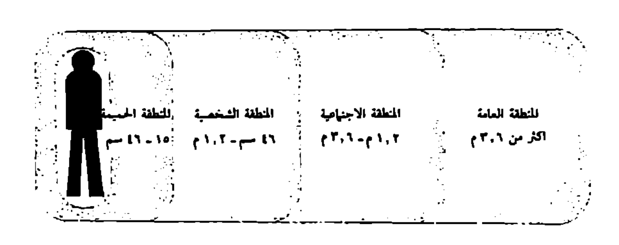
من بين كل المسافات المناطقية، هذه هي الأهم لأنها المنطقة التي يحرسها الانسان كما لو كانت من ممتلكاته الخاصة. وحدهم اولئك الذين هم قريبون عاطفياً من ذلك الشخص يُسمح لهم بدخولها. وهذا يشمل المحبين، والوالدين، والزوجة، والاولاد، والاصدقاء المقرّبين، والانسباء. وهنالك منطقة فرعية تمتدّ الى ١٥ سم من الجسد، التي تُدخل وحسب خلال التلامس الجسدي. هذه هي المنطقة الحميمة القريبة.

٢ - المنطقة الشخصية (بين ٤٦سم و١,٢٢ متراً)

هذه هي المسافة التي نقف عندها من الآخرين في حفلات الكوكتيل، وحفلات المكاتب، والحفلات الاجتماعية والرسمية، وفي اللقاءات الودية.

٣ - المنطقة الاجتماعية (بين ١,٢٢م و ٣,٦م)

نقف لدى هذه المسافة من الغرباء، والسمكري أو النجّار اللذين يقومان باصلاحات في المنزل، وساعي البريد، وصاحب الحانوت المحلي، والموظف الجديد في



الشكل (٩) مسافات المنطقة.

العمل، والاشخاص الذين لا نعرفهم معرفة جيدة بعد.

٤ ـ المنطقة العامة (فوق ٣,٦ م)

عندما نتوجه بالكلام الى جمع غفير من الناس، فهذه هي المسافة المريحة التي نختار أن نقف عندها.

التطبيق العملي للمسافات المناطقية

منطقتنا الحميمة عادة ما يدخلها شخص آخر لسبب من سببين: الأول، إن المتطفّل هو نسيب او صديق قريب، او قد يكون/ او قد تكون يقومان بعروض جنسية. ثانياً، إن المتطفل هو معادٍ وقد يكون يتحفّز للهجوم. وفي حين نتساهل مع غرباء يتحركون داخل منطقتينا الشخصية والاجتماعية، فان تطفّل غريب على منطقتنا الحميمة يسبّب تغييرات فيزيولوجية تجري في أجسادنا. ان القلب يضخ بكيفية اسرع، ويتدفق الادرينالين في مجرى الدم، ويُضخّ الدم الى الدماغ والعضلات كتحضيرات جسدية لصراع محتمل أو حدوث حالة هروب.

هذا يعني ان وضعك ذراعك بطريقة ودية على شخص ما التقيته للتو او حوله، قد ينتج عنه ان يكون شعوره سلبياً تجاهك، حتى ولو انه ابتسم وبدا انه يستمتع بذلك بحيث لا يجرح مشاعرك. اذا اردت أن يشعر الآخرون بالراحة في صحبتك، فإن القاعدة الذهبية هي «حافظ على مسافتك». وبقدر ما تكون علاقتنا حميمة مع الاشخاص الآخرين، يكون السماح لنا بالتحرك داخل مناطقهم. مثلاً، قد يشعر موظف جديد في البدء ان سائر أفراد هيئة الموظفين باردون إزاءه، ولكنهم يُبقونه على مسافة المنطقة الاجتماعية حتى يتعرّفوا اليه أكثر. وعندما يغدو معروفاً بكيفية أفضل من جانب سائر الموظفين، فإن المسافة الارضية بينه وبينهم تنخفض حتى يُسمح له في نهاية المطاف بالتحرك داخل مناطقهم الشخصية، وفي بعض الحالات، داخل مناطقهم الحميمة.

إن المسافة التي يُبقي فيها شخصان يقبّل احدهما الآخر خصريهما بعيدين الواحد عن الآخر، تُطلعك على شيء ما حول العلاقة القائمة بينهما. ان المحبين يضغطون بجذوعهما بقوة ويتحركون داخل مناطقهم الحميمة الخاصة. وذلك يختلف عن القبلة التي يتلقاها الواحد من شخص غريب في سهرة عيد رأس السنة، او من زوجة أفضل اصدقائك، وكلاهما يُبقي منطقة الحوض بعيدة عن منطقة حوض الآخر ١٥ سم على الأقل.

إن أحد الاستثناءات لقاعدة المسافة الحميمة حيث تقوم المسافة المجالية على أساس مستوى الشخص الاجتماعي. مثلاً، ان المدير الاداري لشركة ما قد يكون يقضي عطلة نهاية الاسبوع في الصيد لدى احد موظفيه، فعندما يذهبان الى صيد السمك، فإن كلاً منهما يتحرك داخل منطقة الآخر الشخصية او الحميمة. في المكتب، مع ذلك، يُبقي المدير الاداري صديقه في صيد السمك لدى مسافة اجتماعية للحفاظ على قواعد الاوضاع الاجتماعية غير المكتوبة.

الازدحام في الحفلات الموسيقية، ودور السينما، وفي المصاعد، والقطارات، والاوتوبيسات ينجم عنه تطفّل لا يمكن تجنّبه على سائر مناطق الآخرين الحميمة، وردود الأفعال على هذا الغزو من الشيق ملاحظتها. هناك لائحة بقواعد غير مكتوبة يتبعها الناس في الثقافات الغربية بدقة عندما يُواجَهون بحالة ازدحام من مثل مصعد او وسيلة نقل يعجّان بالاشخاص. وهذه القواعد تشمل:

١ ـ لا يُسمح لك بالتحدُّث الى احد، بما في ذلك شخص تعرفه.

٢ ـ عليك ان تتفادى الاتصال العيني (= من العين) مع الآخرين في كل الاوقات.

٣ ـ عليك ان تحافظ على وجه لا معبّر (=وجه لا ينمّ عن مشاعر صاحبه او عمّا يجول في خاطره ـ كوجه الخبير بلعبة البوكر).

٤ ـ اذا كان معك كتاب او صحيفة، فعليك أن تبدو أنك مستغرق فيهما.

٥ ـ بقدر ما يكبر الازدحام، تقلّ حركة الجسد المسموح لك أن تقوم بها.

٦ ـ في المصاعد، أنت مضطر لمراقبة أرقام الطبقات فوق رأسك.

غالباً ما نسمع كلمات من مثل «بائس»، «وغير سعيد»، و«قانط» لوصف الاشخاص الذين يتقلون الى مقر عملهم في ساعة الازدحام في وسائل النقل. هذه الكلمات النعوت تُستخدم بسبب النظرة الخلو من التعبير أو الانفعال على وجوه «المسافرين»، ولكنها أحكام سيئة من جانب المراقب. ما يراه المراقب، في الواقع، هو جماعة من الناس تتمسك بالقواعد التي تنطبق على الغزو الذي لا يمكن تجنّبه لمناطقهم الحميمة في مكان عام مزدحم.

إذا كنت تشكّ في ذلك، لاحظ كيف

تتصرف في المرة التالية التي تذهب فيها وحدك الى دار سينما مزدحمة. بينما الدليل يرشدك الى مقعدك المحاط ببحر من الوجوه المجهولة، لاحظ كيف، انك تبدأ، مثل الربوط (=الانسان الآلي)المبرمج سلفاً، بإطاعة قواعد التصرُّف المكتوبة في الأماكن العامة المزدحمة. وبينما تروح تتنافس من اجل حقوق ارضية بالنسبة الى مسند المقعد مع الشخص الجالس بجنبك والمجهول منك، تشرع في إدراك لماذا غالباً ما لا يأخذ اولئك الذين يذهبون الى دور السينما المزدحمة بمفردهم مقاعدهم حتى تطفأ الانوار ويبدأ عرض الفيلم بالفعل. وسواء أكنا في مصعد مزدحم او في دار للسينما، او في اوتوبيس، فإن الأشخاص حولنا «لا اشخاص»، اي انهم لا يوجدون، بالنسبة الينا، ولذا فنحن لا نستجيب كما لو كنا نُهاجَم، فيما لو انتهك شخص ما خطاً أو عن إهمال أرضنا الحميمة.

إن جمهوراً غاضباً أو مجموعة من المحتجين الذين يكافحون من اجل غاية مشتركة لا يتصرّفون بالطريقة نفسها التي يكافح فيها الأفراد عندما تُجتاح أرضهم؛ في الواقع، يحدث شيء مختلف تماماً. وإذ تتضاعف كثافة الجمهور، يقلّ المدى الذي يخصّ كل فرد فيتخذ موقفاً عدائياً. فيغدو اكثر غضباً، الامر الذي يفسّر لماذا، مع تضاعف حجم الجمهور، يصبح اكثر غضباً وأبشع، وقد يبدأ الصراع. وهذه المعلومات يستخدمها رجال الشرطة لتحطيم الجمهور بحيث يسع كل شخص ان يستعيد مداه الشخصي، ويصبح هكذا اكثر هدوءاً.

في السنوات الاخيرة، وحسب، منحت الحكومات ومخططو المدن صدقية لتأثير الاسكان المرتفع الكثافة في حرمان الأفراد من أرضهم الشخصية. ان عواقب العيش في ظل الكثافة المرتفعة وفرط الازدحام شوهدت في دراسة حديثة عن السكان من الغزلان في جزيرة دجيمس، وهي جزيرة تبعد حوالى كيلومترين اثنين في عرض ساحل ميريلاند في خليج تشيسابيك في الولايات المتحدة الاميركية. كثير من الغزلان قضى بأعداد كبيرة، على الرغم من حقيقة انه في ذلك الوقت كان هناك وفرة من الطعام، ولم يكن هناك اي سالبين أو نهّابين من الضواري، ولم يكن هناك اي أمراض. وكشفت دراسات مماثلة أجريت قبل سنوات حول الجرذان والأرانب الاتجاه عينه، وأظهرت تحقيقات اخرى ان الغزلان قضت نتيجة فرط نشاط الغدد الادرينالينية الناجم عن الضغط المتسبِّب عن حرمان كل غزال من أرضه الشخصية مع تزايد عدد السكان. ان الغدد الادرينالينية تمثّل دوراً هاماً في تنظيم النمو، والتناسل، ومستوى دفاعات الجسد. وهكذا تسبّب فرط السكان بردّ فعل فيسولوجي للضغط؛ وليس عوامل اخرى كالجوع، أو المرض، أو الاعتداءات من حيوانات اخرى.

ونظراً لذلك، من السهل ان نرى لماذا تعرف المناطق ذات الكثافة السكانية من البشر اعلى نسبة من الاجرام والعنف.

يستخدم المحققون في الشرطة تقنيات الغزو الأرضي الاقليمي لتحطيم مقاومة المجرمين الذين يُستجوَبون. انهم يُجلسونهم على مقاعد ليس لها مساند للذراعين، وثابتة في منطقة مفتوحة في الغرفة وينتهكون حرمة مناطقهم الحميمة والمناطق الحميمة القريبة عندما يطرحون عليهم الأسئلة، ويبقون هناك حتى يجيبوا. وغالباً ما لا يستغرق ذلك لحظة قصيرة لهذا الازعاج الارضي الأقليمي لتحطيم مقاومة المجرمين.

ان الاشخاص الاداريين بوسعهم أن يستخدموا هذه المقاربة لانتزاع معلومات مرؤوسيهم الذين قد يحبسونها، غير ان البائع المتجول قد يكون متهوراً إذ يستخدم هذا النوع من المقاربة عندما يتعامل مع الزبائن.

طقوس المدى

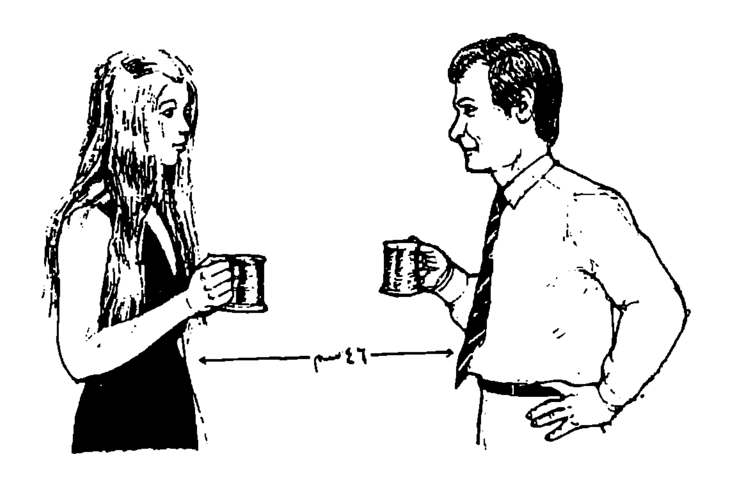
عندما يدّعي شخص ما مدىً او مساحة بين الغرباء، من مثل مقعد في دار للسينما، أو مكان الى طاولة مؤتمر، او كُلّاب للمناشف في ملعب الاسكواتش، فإنه إنما يفعل ذلك بطريقة سهل التكهُّن بها. إنه عادة ما ينظر الى المكان الاوسع المتوفر بين اثنين آخرين ويدّعي المساحة في الوسط. في دار السينما سيختار مقعداً يقع في منتصف الطريق بين نهاية صفّ وحيث يجلس أقرب شخص. في ملاعب الاسكواتش، انه يختار كُلّاب المناشف الموجود في المجال الاوسع المتوفر، في منتصف الطريق بين أقرب منشفة ونهاية صف المناشف. إن الغاية من هذا الطقس ليست إهانة الاشخاص الآخرين بكونه قريباً جداً منهم أو بعيداً جداً عنهم.

في دار السينما، اذا أنت اخترت مقعداً يقع أبعد من منتصف الطريق بين طرف الصفّ والأقرب بالنسبة الى الشخص الآخر، فإن ذلك الشخص الآخر قد يشعر أنه أُهين إذا كنت بعيداً جداً عنه، وإلا قد يشعر أنه مروَّع اذا ما جلست قريباً جداً، بحيث ان الغاية الرئيسية من هذا الطقس من طقوس المدى هي الحفاظ على الانسجام.

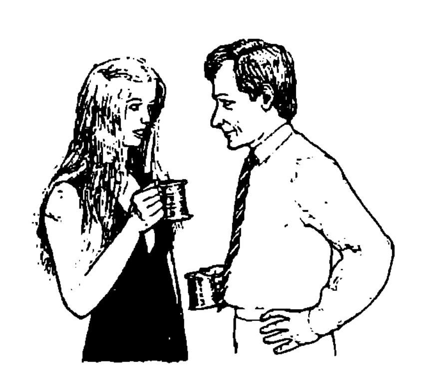
ان استثناءً لهذه القاعدة هو المدى الذي يحدث في ما يتعلّق بمكان الحمّامات العامة. إن البحوث تدلّ على ان الناس يختارون الحمّامات الطرفية بنسبة ٩٠ بالمائة من الاوقات، واذا كانت مشغولة، فإن مبدأ الحمّامات الوسطى يُستخدم.

عوامل ثقافية تؤثر في المسافات المناطقية

دعي زوجان شابان هاجرا حديثاً من الدانمارك للعيش في سدني، في اوستراليا، إلى الانضمام الى الفرع المحلي لنادي «دجاي سي». وبعد بضعة اسابيع من الانضمام الى النادي تذمرت بضع عضوات في النادي من أن الرجل الدانماري كان يتودَّد إليهن، بحيث شعرن بعدم الارتياح في حضرته، وشعر الاعضاء في النادي أن المرأة الدانمركية كانت تدلل بكيفية غير شفهية أنها ستكون متوفرة جنسياً لهم.



الشكل (١٠) المسافة التحادثية المقبولة بالنسبة الى ساكني المدن.



الشكل (١١) ردّ الفعل السلبي لامرأة ينتهك رجل منطقتها. انها تنحني الى الوراء، محاولة الحفاظ على مسافة مريحة. مع ذلك، القضية هي أن الرجل قد يكون من بلاد مع منطقة شخصية أصغر، وهو يتحرك الى الامام للوقوف على مسافة تكون مريحة له. إن المرأة قد تترجم ذلك كتحرك جنسي.

هذه الحالة تمثّل حقيقة أن للأوروبيين مسافة حميمة لا تتعدى الـ ٢٠ الى ٣٠ سم، وفي بعض الثقافات هي حتى اقلّ من ذلك. كان الزوجان الداغمركيان يشعران بالراحة والاسترخاء عندما يقفان على مسافة ٢٥ سم من الاوستراليين الذين لا يعون تطفّلهم على المنطقة الحميمة ذات الـ ٤٦ سم. واستخدم الداغمركيان نظرات العين غالباً اكثر من الاوستراليين، الأمر الذي أثار بعد سوء أحكام ضدهما.

ان الانتقال او التحرك الى الارض الحميمة لشخص من الجنس المعاكس هو طريقة يستخدمها الناس لابراز الاهتمام بذلك الشخص، ويسمّى ذلك عامة «توددا». فإذا رُفض التودد او التقدم الى المنطقة الحميمة، فإن الشخص الآخر سيخطو الى الوراء للحفاظ على المسافة المناطقية. وإذا ما قبل التوددَ فإن الشخص الاخر يتمسك بأرضه / بأرضها، ويسمح للمتطفل بأن يبقى داخل منطقته الحميمة. وما بدا للزوجين الداغمركيين انه لقاء اجتماعي طبيعي قد تُرجم من جانب الاوستراليين على أنه تودُّد جنسي. لقد اعتبر الداغمركيان الاوستراليين باردين وغير ودين لأنهم ظلوا يتحركون مبتعدين للحفاظ على المسافة التي يشعرون معها بالراحة.

في مؤتمر عُقد حديثاً في الولايات المتحدة الاميركية، لاحظت أن الحضور من الاميركيين عندما كانوا يلتقون ويتحدثون، كانوا يقفون على مسافة مقبولة تراوح بين ٤٦ و ١٢٢ سم الواحد منهما عن الآخر، مع البقاء هكذا واقفين في المكان نفسه طوال الحديث. مع ذلك، عندما كان أحد اليابانيين يتحدث الى اميركي، راح الاثنان يتنقّلان في ارجاء الحجرة: الاميركي يتحرك الى الوراء مبتعداً عن الياباني، والياباني يتحرك تدريجياً باتجاه الاميركي. كانت تلك محاولة من الاثنين الاميركي والياباني لتعديل مسافة ثقافية مريحة أحدهما من الآخر. إن الياباني، بمنطقته الحميمة ذات الـ ٢٥ سم كان يخطو باستمرار الى الامام لتعديل حاجته الى المدى، ولكنه بقيامه بهذا العمل كان يغزو مجال الاميركي الحميم، جاعلاً اياه يخطو الى الخلف لكي يقوم بتعديل مداه الخاص. إن تسجيل ذلك بواسطة الفيديو عندما عُرضت هذه الظاهرة بسرعة مرتفعة أعطت الانطباع ان كلا الرجلين يرقص في ارجاء قاعة المؤتمر مع الياباني في الطليعة. إنه لجلي، إذن، لماذا، عندما تدور مفاوضات تجارية، ينظر الآسيويون والاوروبيون او الاميركيون، بعضهم الى بعض بعين الريبة والشك - الاوروبيون او الاميركيون يشيرون الى الآسيويين على أنهم «متجرئون» او «متخطّون الرسميات او اللياقات»، والآسيويون يشيرون إلى الاوروبيين أو الاميركيين على أنهم «باردون»، و «متحفظون»، و «فاترون». إن انعدام إدراك تباين المسافة في المناطق الحميمة في مختلف الثقافات يمكن أن يجرّ بسهولة إلى اعتقاد خاطىء وافتراضات غير دقيقة حول ثقافة الواحد بالنسبة الى الآخر.

مناطق المدى الريفية ضد المدينية

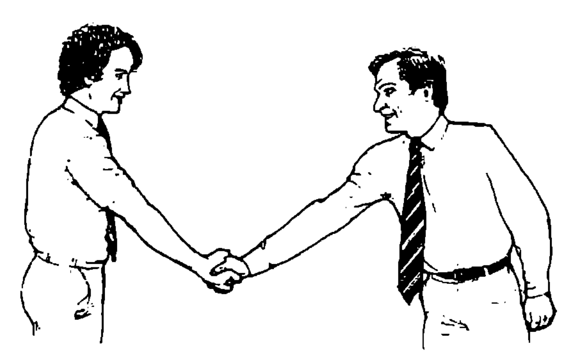
كما ذُكر سابقاً، إن مقدار المدى الشخصي المطلوب من الشخص يتصلُ بكثافة السكان في المنطقة التي نشأ فيها وترعرع. ان اولئك الذين نشأوا في مناطق ريفية غير كثيفة السكان يتطلبون مدى شخصي أكبر من مدى اولئك الذين ينشأون في المدن الرئيسية الكثيفة السكان. ان مراقبة الى اي مدى يمدّ شخص ما ذراعه للمصافحة يمكن أن تقدم مفتاحاً لمعرفة ما إذا كان من مدينة رئيسية او من منطقة ريفية نائية. إن لقاطني المدن «فقاعتهم» الشخصية ذات الـ ٤٦ سم؛ وتلك هي أيضاً المسافة المقاسة بين الساعد والجذع عندما يصلان الى المصافحة اليدوية (الشكل [١٢]). ان ذلك يسمح لليد بأن تقابل يد الشخص الآخر على ارض حيادية. ان الاشخاص الذين ينشأون في مدينة ريفية حيث الكثافة السكانية أقل بصورة كبيرة قد يكون لهم «فقاعة» ارضية تصل الى ١٠٠ سم او أكثر، وهذا هو معدلُ المسافة من الساعد الى الجسد عندما يصافح شخص من الريف شخصاً آخر (الشكل [١٣]).

الشكل (١٢) رجلان من المدينة يحيّي احدهما الآخر.

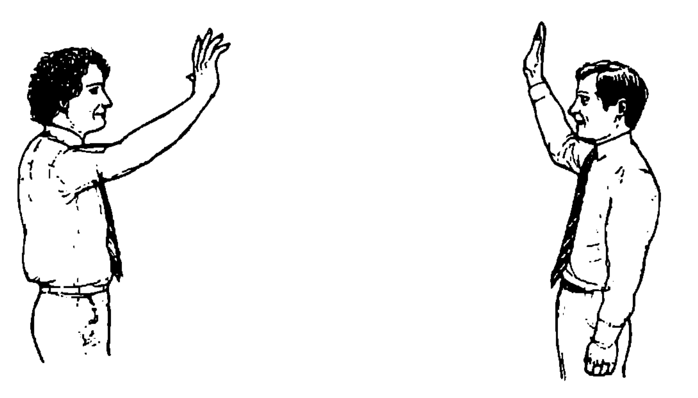
ينزع الاشخاص من الريف الى الوقوف بأقدام ثابتة على الارض والى الانحناء الى الأمام بقدر المستطاع لالتقاء ايديهم بأيدي من يصافحون، في حين ان سكان المدن يتقدمون الى الامام لتحيتك. والاشخاص الذين ينشأون في مناطق نائية او قليلة الكثافة السكانية عادة ما يكون لديهم متطلبات مَدىً شخصي اكبر قد يبلغ ٦ أمتار. هؤلاء الاشخاص يفضّلون أن يصافحوا ولكنهم، بالحري، يقفون على مسافة ما والتلويح باليد (الشكل [١٤]).

إن الباعة المتجولين يجدون هذا النوع من المعلومات مفيداً بصورة خاصة لمواجهة المزارعين في المناطق الريفية القليلة الكثافة السكانية لبيعهم معدات زراعية. واعتباراً منك أن المزارع قد يكون له «فقّاعة» ذات ١٠٠ سم او ٢٠٠ أو أكثر، فإن المصافحة اليدوية قد تكون تطفُّلاً أرضياً، تجعل المزارع يتصرّف سلبياً ويكون في وضع دفاعي. والباعة المتجولون الريفيون الناجحون يذكرون بالاجماع

تقريباً أن شروط التفاوض إنما توجد عندما يحيّون قاطن المدينة الريفية بيد ممدودة للمصافحة، والمزارع في منطقة منعزلة بتلويح اليد من مسافة ما.



الشكل (١٣) رجلان من بلدة ريفيّة.



الشكل (١٤) الاشخاص من منطقة قليلة السكان.

تشكّل الممتلكة التي تخصّ شخصاً أو المكان الذي يستخدمه بانتظام ارضاً خاصة، ومثل المدى الهوائي الشخصي، فهو يكافح من أجل حمايتها. مثل هذه الامور كمنزل المرء، ومكتبه، وسيارته تمثّل ارضاً لكل منها حدود محدّدة بدقة ووضوح على شكل جدران، وبوابات، وأسيجة، وأبواب، وكل ارض قد يكون لها عدة اراضٍ ثانوية. مثلاً، في المنزل إن الارض الخاصة بالنسبة الى المرأة هي مطبخها ومكان الغسيل، وهي تعارض كل من يغزو هذا الحيّز عندما تكون منهمكة في استخدامه؛ ورجل الاعمال يجد مكانه المفضل الى طاولة المؤتمرات واللقاءات؛ والذين يتناولون طعامهم خارج المنزل لديهم مقعدهم المفضّل في المطعم المؤقت، والأب له كرسيّه المفضل في البيت. هذه المناطق تُحدَّد عادة اما بترك بعض الممتلكات الخاصة فوق المكان او حوله، او بالاستخدام المتكرر له. إن من يتناول طعامه في المطعم المؤقت قد يحفر اول حرفين من اسمه في «مكانه» الى المائدة؛ ورجل الاعمال يحدد مكانه الى طاولة المؤتمر بأشياء مثل منفضة السكاير، او الاقلام، او الكتب، او بعض الثياب المنتشرة حول حدود منطقته الحميمة ذات الـ ٤٦ سم. وقد لاحظ الدكتور دزموند موريس ان الدراسات التي أجريت على مواضع الجلوس في دور الكتب العامة تُظهر ان ترك كتب او شيء شخصي على طاولة في ذلك المكان يحفظ تلك الطاولة ما معدله ٧٧ دقيقة؛ وترك سترة فوق كرسي تحفظ هذا الكرسي لصاحب السترة طوال ساعتين اثنتين. في المنزل قد يُحدِّد («يعلّم») أحد أفراد الاسرة كرسيه المفضّل بترك شيء يخصّه من مثل غليون او مجلة عليه أو بالقرب منه لكي يُبدي ادعاءه او امتلاكه هذا الحيّز.

إذا طلب ربّ الاسرة الى البائع المتجول أن يجلس، وجلس هذا بكل براءة في «كرسيّه» فإن الشاري المحتمل قد يغدو مضطرباً، دون تعمّد او قصد، من جرّاء اجتياح ارضه، وهكذا يوضع في موقع الدفاع. وسؤال بسيط من مثل «اي كرسي هو كرسيّك الخاص؟» قد يجنّب نتائج سلبية من ارتكاب هذا الخطأ الارضي.

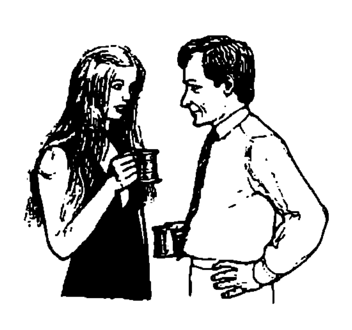
السيارات

لاحظ علماء النفس أن الاشخاص الذين يقودون السيارات يتصرّفون بطريقة تختلف تماماً عن تصرُّفهم العادي في المجتمع، في ما خص أراضيهم. ويبدو ان للسيارة أحياناً تأثيراً مضخماً او مكبّراً في حجم مدى الشخص. ففي بعض الحالات تُكبّر ارضهم بنسبة عشرة أضعاف حجمها الطبيعي، بحيث يشعر السائق ان من حقه الادعاء بتسعة امتار او عشرة امام السيارة وخلفها. عندما يمرّ سائق آخر من أمامه، حتى لو لم ينطوِ ذلك على اي حادث، فإن هذا السائق قد يمرّ بتغيّر

فسيولوجي، فيغدو مغضباً، وحتى أنك تراه يهاجم السائق الآخر. قارن ذلك بالحالة التي تحدث عندما يخطو هذا الشخص نفسه لدخول المصعد، ويخطو شخص آخر قبله، غازياً هكذا أرضه الشخصية. إن ردّ فعله في تلك الظروف هي عادة اعتذارية وهو يسمح للشخص الآخر بأن يمرّ أولاً؛ وذلك يختلف بكيفية رائعة عمّا يحدث عندما يمرّ سائق سيارة آخر امام سيارته على الطريق المفتوح.

بالنسبة الى بعض الاشخاص، تصبح السيارة شرنقة حامية يمكنهم أن يختبئوا فيها من العالم الخارجي. وإذ يقودون ببطء عند الحاجز الحجري (عند حافة الطريق) لدى البالوعة تقريباً، فإنهم قد يكونون خطراً كبيراً على الطريق مثل السائق ذي الحيِّز الشخصي المتمدد.

الخلاصة، الآخرون قد يدعونك او قد ينبذونك، فالامر متوقف على احترامك حيِّزهم الشخصي. وهذا هو السبب في أن الشخص المتكل على الحظ الذي يربِّت على ظهر كل من يلتقيه او يلمس باستمرار الاشخاص خلال الحديث، هو سرّاً، مكروه من الآخرين. ولمّا كان عدد من العوامل يؤثر في مسافة المدى الذي يتخذه المرء بالنسبة الى الآخرين، فمن الحكمة درس كل مقياس قبل الحكم على السبب الذي من اجله يحافظ المرء على مسافة معينة.



الشكل (١٥) مَنْ هو مَن، وبمَنْ أين؟

من الشكل (١٥)، بات من الممكن الآن تقديم ايّ من هذه الافتراضات:

١ ـ كلا الرجل والمرأة من سكان المدن، والرجل يقوم بمقاربة حميمة من المرأة.

٢ ـ للرجل منطقة حميمة أضيق من منطقة المرأة، وهو يغزو، ببراءة، منطقتها.

٣ ـ ان الرجل هو من ثقافة فيها منطقة حميمة ضيِّقة، والمرأة نشأت في منطقة ريفية.

وبضعة أسئلة بسيطة، ومزيد من المراقبة بالنسبة الى الشخصين هذين، يمكن أن تكشف الجواب الصحيح، وتساعدك على تجنُّب موقف مربك بالقيام بافتراضات غير صحيحة.

٣

إيماءات راحة اليد



راحتا اليدين المفتوحتان قد تدلاّن على الصدق.

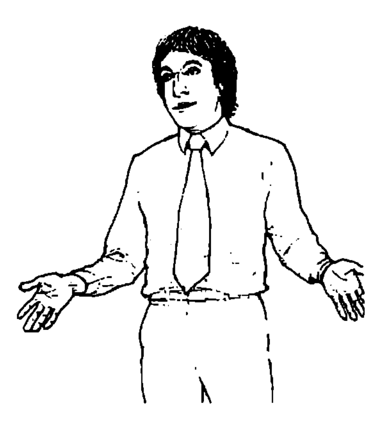
الصراحة والأمانة

عبر التاريخ قُرنت اليد المفتوحة بالصدق، والامانة، والاستقامة، والولاء، والطاعة (=الخضوع). وكثير من الأيمان تُقسم بوضع راحة اليد فوق القلب، وتُرفع الراحة في الهواء عندما يقدم المرء شهادة في المحكمة، يُمسك الكتاب المقدس باليد اليسرى، وتُرفع راحة اليد اليمنى لكي يراها أفراد هيئة المحكمة.

في اللقاءات اليومية، يستخدم الناس وضعتين اساسيتين للراحة. الاولى تكون فيها

راحة اليد تواجه العلاء، وهذا خاص بالمتسوّل الذي يستجدي المال أو الطعام؛ والثانية تكون فيها راحة اليد تواجه الاسفل كما لو كانت تحمل شيئاً أو تكبح شيئاً.

ان إحدى اثمن الطرق لمعرفة ما إذا كان شخص ما صريحاً وصادقاً ام لا، هي النظر الى العرض الذي تقدمه راحتا يديه. فكما يعرض الكلب حنجرته ليُظهر الخضوع او الاستسلام للمنتصر، كذلك الحيوان الانساني يستخدم راحتيه لإبراز الموقف نفسه او العاطفة (=الانفعال)نفسها. مثلاً، عندما يرغب الناس في أن يكونوا صريحين او صادقين كلياً، تراهم يكشفون راحة (او راحتيّ) اليد للشخص الآخر. ويرددون عبارة مثل هذه: «دعني أكن صريحاً تماماً معك.»(الشكل [١٦]). عندما يشرع احد في أن يكون صريحاً أو صادقاً مع شخص آخر، فإنه يبرز كل راحتيّ يديه أو جزءاً منهما للشخص الآخر. ومثل معظم لغة الجسد، هذه إيماءة لا شعورية تماماً، وإيماءة تمنحك الشعور او الإلماع أن الشخص الآخر يقول الحقيقة. عندما يكذب ولد أو عندما يخفي شيئاً ما، فإن راحتيّ يديه تكونان خلف ظهره. وكذلك، عندما يود الزوج أن يخفي اين كان عقب قضاء السهرة مع رفاق له، تراه يخفي دوماً راحتيّ يديه في جيبيه او في وضع ذراع مطوية عندما يحاول إيضاح اين كان. هكذا، الراحتان المخفيتان قد تمنحان زوجته إلماعاً (=تلميحاً) إلى أنه يكبح الحقيقة.



الشكل (١٦) «دعني أكن صريحاً تماماً معك.»

ان الاشخاص الذين يمتهنون المبيعات غالباً ما يُلَقَّنون ان ينظروا الى راحتيّ الزبون لمكشوفتين عندما يدلي بأسباب حول لماذا لا يستطيع شراء المنتج، لأن الاسباب الصحيحة تقدَّم براحتين مكشوفتين.

استخدام الراحتين المتعمّد للخداع

قد يتساءل القارىء «هل تعني أنني إذا ردّدت أكاذيب وراحتا يديّ مرئيتان، سيصدّقني الناس؟» إن الجواب عن ذلك هو «أجل» - و «لا». إذا أنت ردّدت كذبة بغير تحفّظ وراحتا يديك مكشوفتان، فقد تبدو غير صادق بالنسبة الى المستمعين إليك لأن الكثير من سائر الإيماءات التي ينبغي أن تكون مرئية كذلك عندما تعرض الاستقامة (= الامانة) ستكون

غائبة، والايماءات السلبية المستخدمة عندما تكذب ستكون مرئية ولذلك متعارضة مع الراحتين المفتوحتين. وكما سبق أن لاحظنا، فإن السجناء السابقين والكاذبين المحترفين هم أُناس طوروا الفن الخاص في جعل إشاراتهم غير الشفهية تكمل أكاذيبهم الشفهية. وبقدر ما يستخدم السجين السابق المحترف بفعالية إيماءاته غير الشفهية حول الاستقامة والصدق عندما يردد كذبة، يكون أفضل في كفاءته وموهبته.

يمكنك،مع ذلك، أن تجعل نفسك تبدو اكثر صدقية بممارستك إيماءات الراحة المفتوحة لدى الاتصال بالآخرين؛ وعلى النقيض، إذ تغدو إيماءات اليد المفتوحة معتادة، فإن نزعة ترديد الاكاذيب تقلّ. والشيّق في الامر، أن معظم الناس يجدون من الصعب أن يكذبوا مع عرض راحتيهم مكشوفتين، وقد يساعد استخدام إشارات الراحتين، في الواقع، على قمع بعض المعلومات الزائفة التي قد يقدّمها الآخرون. وهي تشجعهم أيضاً على ان يكونوا صريحين معك.

قوة راحة اليد

ان واحدة من الاشارات غير الشفهية الأقلّ ملاحظة ولكن الاكثر قوة، إنما تقدّمها راحة اليد البشرية. عندما تُستخدم بكيفية صحيحة، تمنح قوة الراحة مستخدمها قدراً من السلطة وقوة الإمرة الصامتة على الآخرين.

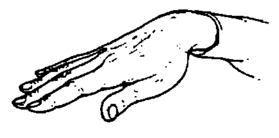
هناك ثلاث إيماءات آمرة رئيسية بالنسبة الى راحة اليد: وضعة الراحة المشيرة الى أعلى، ووضعة الراحة المشيرة الى أسفل، ووضعة الراحة ذات الاصابع المغلقة المشيرة. ان اختلافات الوضعات الثلاث مبيّنة في هذا المثل: لنفرض أنك طلبت الى احدهم ان يمسك علبة وينقلها الى مكان آخر في الحجرة نفسها. ولنفرض انك تستخدم نبرة الصوت عينها، والكلمات نفسها، وتعبيرات الوجه ذاتها، ولكنك تغيّر، وحسب، وضعه راحة يدك.

ان الراحة المواجهة العلاء تُستخدم كإيماءة مطيعة، غير مهدِّدة، تذكّر بإيماءة التوسل التي يستعملها المتسول في الشارع. إن الشخص الذي يُطلب اليه نقل العلبة لن يشعر أن الطلب قد قدِّم بضغط، وبموقف عالٍ/تابع عادي، ولن يشعر أنه مهدَّد بالطلب.

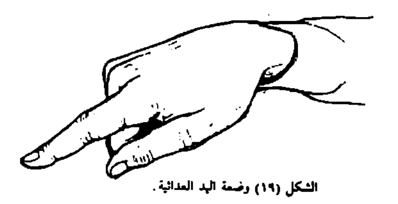
عندما تكون راحة اليد تشير الى أسفل سيكون لك سلطة مباشرة. ان الشخص الذي وجّهت اليه الطلب يشعر أنه تلقّى أمراً لنقل العلبة وقد يشعر انه معادٍ لك، وذلك يتوقف على علاقتك به. مثلاً، اذا كان الشخص الذي



الشكل (١٧) وضعة راحة اليد المطيعة.



الشكل (١٨) وضعة راحة اليد الآمرة.



الشكل (١٩) وضعة اليد العدائية.

قدّمت اليه الطلب من زملائك في العمل ووضعه مثل وضعك من حيث المستوى، فإنه قد يرفض طلبك بالراحة الموجهة الى أسفل، وكان يمكن على وجه الاحتمال، أن يلبّي طلبك فيها لو كانت راحتك في الوضعة إلى أعلى. اذا كان الشخص الذي تطلب إليه نقل العلبة من مرؤوسيك، فإن الراحة الموجهة إلى أسفل مقبولة، إذ ان لك السلطة لاستخدامها.

في الشكل (١٩)، الراحة مغلقة كقبضة والإصبع المشيرة تصبح المضرب الرمزي الذي يضرب به المتحدث، مجازياً، المستمع اليه لكي يجعله يطيعه. إن الإصبع المشيرة هي واحدة من اكثر الإيماءات المثيرة التي يسع الانسان ان يستخدمها وهو يتحدث، وبصورة خاصة عندما تقيس الوقت بالنسبة إلى كلمات المتحدث. اذا كنت من اولئك المعتادين على التأشير بالاصبع، حاول التدرُّب على وضعة الراحة الموجهة إلى أعلى ووضعة الراحة الموجهة إلى أسفل، فتجد انك إنما تنشىء موقفاً اكثر استرخاء، ويكون لك تأثير اكثر ايجابية في الآخرين.

المصافحة

المصافحة تذكار من عهد انسان الكهف، فعندما كان رجال الكهوف يتقابلون (=يلتقون)كانوا يرفعون ايديهم إلى العلاء، عارضين راحات ايديهم ليدللوا على انهم لا يحملون ولا يُخفون اي سلاح. إيماءة الراحات في الهواء هذه أصبحت معدّلة عبر القرون، ونمت وتطورت مثل هذه الايماءات :الراحة المرفوعة في الهواء، والراحة فوق القلب، والأشكال المختلفة الكثيرة الاخرى. ان الشكل الحديث لهذا الطقس القديم من التحية هو تشابك الراحات وهزها التي تستخدم في معظم البلدان التي تتكلم الانكليزية لدى اللقاء والوداع. ويكون عدد هزّ اليدين المتصافحتين بين خمس مرات وسبع.

المصافحات الآمرة والمطيعة

باعتبار ما قيل حول تأثير الامر الذي يُقدّم بوضعتي الراحة الموجهة الى أعلى والراحة الموجهة إلى أسفل، دعنا نستكشف وثاقة الصلة بالموضوع بالنسبة الى هاتين الوضعتين للراحة في المصافحة اليدوية.

افرض انك التقيت شخصاً ما للمرة الاولى، وقد حيّى احدكما الآخر بالمصافحة المعتادة. ان واحداً من ثلاثة مواقف اساسية تُنقل عبر المصافحة. هذه هي، الامر (=السيطرة): «هذا الشخص يحاول ان يسيطر عليَّ. يُستحسن ان اكون حذراً»؛ والطاعة (او الخضوع): «استطيع أن أسيطر على هذا الشخص. سيفعل ما ارغب فيه»؛ والمساواة: «أنا احب هذا الشخص. سننسجم معاً».

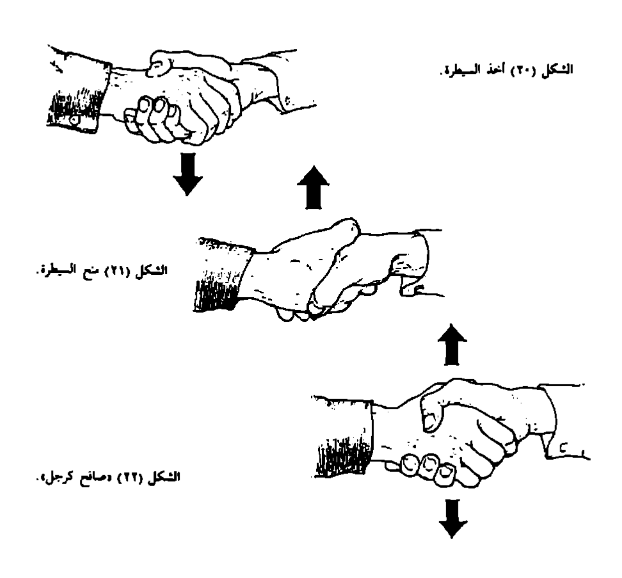
هذه المواقف تُنقل لا شعورياً، وبالممارسة والتطبيق الواعي، يمكن ان يكون لتقنيات المصافحة التالية تأثير فوري في نتيجة اللقاء وجهاً لوجه مع شخص آخر. ان المعلومات في هذا الفصل تمثّل واحدة من الدراسات الوثائقية القليلة حول تقنيات الضبط في المصافحة.

السيطرة تُنقَل بقلب يدك (كُمّ القميص الداكن اللون) بحيث تواجه راحتك الأرضية في المصافحة (الشكل [٢٠]). لا تحتاج راحتك الى أن تواجه الارضية مباشرة. ولكن يجب ان تواجه الأرضية بالنسبة الى راحة يد الشخص الآخر، وذلك يفيده انك ترغب في السيطرة في اللقاء الذي يتبع. ان دراسة اجريت على ٥٢ من الموظفين الاداريين الرفيعين والناجحين كشفت ان ٤٢، وحسب، يبدأون المصافحة، بل انهم كذلك يستخدمون المصافحة المسيطرة.

وكما يُظهر الكلب الخضوع بالتدحرج على ظهره والغمغمة للمنتصر، كذلك الانسان يستخدم إيماءات الراحة الى أعلى لإظهار الطاعة للآخرين. ان نقيض المصافحة المسيطرة هو أن تقدّم يدك وراحتها موجهة الى أعلى (الشكل [٢١]). ان هذا لفعّال خصوصاً عندما ترغب في أن تمنح الشخص الآخر ضبطاً او تسمح بأن يشعر أنه يسيطر على الموقف.

مع ذلك، على الرغم من ان المصافحة الموجهة الى أعلى قد تُظهر موقفاً مطيعاً، فقد يكون هناك ظروف ملطّفة ينبغي دراستها. مثلاً ان شخصاً يشكو من داء التهاب الشرايين في يديه سيُجبر على ان تكون مصافحته رخوة وليّنة بسبب حالته، وذلك يجعله يقلب راحته الى وضعة الطاعة (= الاذعان). إن الاشخاص الذين يستخدمون ايديهم في مهنهم من مثل الجرّاحين، والفنانين، والموسيقيين قد تكون مصافحتهم كذلك رخوة وليّنة فقط للحفاظ على ايديهم وحمايتها. إن الإيماءات التي تلي المصافحة ستعطي مفاتيح اخرى لتقييمك ذلك الشخص - الشخص المطيع سيستخدم ايماءات مطيعة، والشخص المسيطر سيستخدم إيماءات أكثر عداءً.

عندما يتصافح شخصان مسيطران، يحدث صراع رمزي إذ إن كل شخص منهما يحاول أن يقلب راحة الآخر إلى وضعة المطيع. وتكون النتيجة مصافحة كالملزمة ببقاء الراحتين في الوضعة العمودية إذ إن كل واحد منهما ينقل مشاعر الاحترام والألفة بالنسبة الى الآخر (الشكل [٢٢]). هذه «المسكة» ذات الراحة العمودية الشبيهة بالملزمة هي المصافحة التي



الشكل (٢٠) أخذ السيطرة.

الشكل (٢١) منح السيطرة.

الشكل (٢٢) «صافح كرجل».

يعلّمها الأب ابنه عندما يريه كيف «يصافح كرجل».

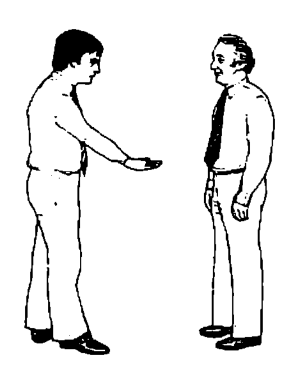
عندما تتلقى مصافحة مسيطرة من شخص آخر، فليس من الصعب، وحسب، ان تجبر راحته على ان تكون في الوضعة المطيعة (= المذعنة). هناك تقنية سهلة لنزع سلاح المصافح المسيطر، تتيح لك، فضلاً عن منحك مجدداً السيطرة، ان تخيف الشخص الآخر بغزوك مداه الشخصي. ولإتقان تقنية نزع السلاح هذه، أنت تحتاج الى التدرّب على الخطو الى الامام بقدمك اليسرى كي تبلغ وضعة المصافحة (الشكل [٢٤]). بعد ذلك، قدّم رجلك اليمنى الى الامام متحركاً الى اليسار امام الشخص وفي داخل مداه الشخصي (الشكل [٢٥]). الآن اجعل رجلك اليسرى متصالبة عبر رجلك اليمنى لإكمال المناورة ، ثم هزّ يد الشخص الآخر. إن هذا التكتيك يتيح لك ان تقوِّم وضعة المصافحة او تقلب يد الشخص الآخر الى الوضعة المطيعة او المذعنة. وهي تسمح كذلك باجتياح منطقة الشخص الآخر الحميمة.

حلّل مقاربتك للمصافحة لتحديد ما اذا

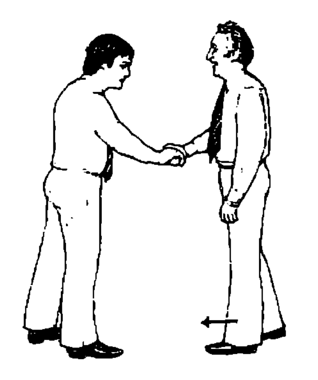
كنت تخطو الى الامام بقدمك اليسرى او اليمنى عندما تمدّ ذراعك للمصافحة. إن معظم الاشخاص هم يمينيّون من حيث البدء بالخطو، ولذلك يكونون في وضع سيّء جداً عندما يتلقّون مصافحة مسيطرة، اذ تكون لديهم مرونة قليلة او مجال للتحرك داخل حدود المصافحة، ويسمح ذلك للشخص الآخر بأن يأخذ السيطرة. تدرّب على الخطو نحو المصافحة بقدمك اليسرى، فتجد أنه من السهل جداً أن تلاشي مصافحة مسيطرة، وتأخذ شخصياً السيطرة.

من يصل أولاً؟

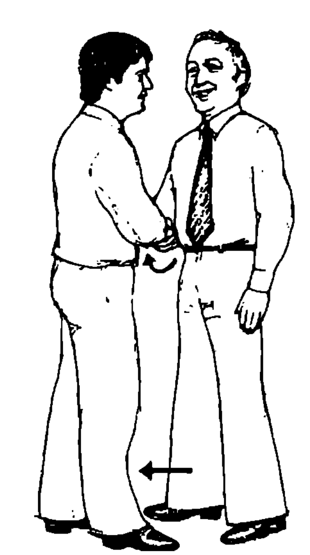
على الرغم من انها عادة مقبولة ان تتم المصافحة لدى لقاء شخص ما للمرة الاولى، إلا أن ثمة بعض الظروف التي يكون فيها من غير الحكمة ان تبدأ أنت بالمصافحة. باعتبار ان المصافحة هي إشارة الى الترحيب، فمن المهم أن تسأل نفسك بضعة اسئلة قبل ان تباشر في مصافحة: هل أنا مرحّب بي؟ هل هذا الشخص سعيد للقائي؟ ان الذين يتدربّون على المبيعات يُلقّنون انهم اذا ما بدأوا هم بالمصافحة بالنسبة الى شارٍ ما يزورونه دون أن توجه اليهم الدعوة، فقد تكون النتيجة سلبية إذ إن الشاري قد لا يودّ الترحيب بهم، ويُجبر على القيام بأمر ما لا يودّ القيام به. وايضاً، الاشخاص الذين يشكون من داء التهاب الشرايين، والذين تشكّل ايديهم مهنهم وحرَفهم قد يغدون دفاعيين اذا ما أُكرهوا على المصافحة. في مثل هذه الظروف، يُلّقن



الشكل (٢٣) الرجل الى اليمين يقوم بمصافحة مسيطرة.



الشكل (٢٤) يأخذ اليد المصافحة ويخطو الى الامام بقدمه اليسرى.



الشكل (٢٥) يخطو بقدمه اليمنى وينتقل الى منطقة الرجل الأخر الحميمة مصافحاً بوضعة عمودية.

المتدرّبون على المبيعات انه لأفضل أن ينتظروا الشخص الأخر لكي يبدأ بالمصافحة، واذا لم تكن مقبلة، ان يهزّوا رؤوسهم علامة التحية.

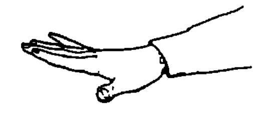
أشكال المصافحة

ان الضغط براحة اليد الى أسفل هو شكل المصافحة الأكثر عداءً إذ إنها تمنح المتلقي فرصة أصغر لإنشاء علاقة متساوية. إن هذه المصافحة نموذجية بالنسبة الى الذكر العدائي، المسيطر الذي يبدأها دوماً، والذراع الصلبة مع الراحة الموجهة الى أسفل مباشرة تجبر المتلّقي على وضعة مطيعة لأنه مضطر للاستجابة براحة موجهة الى أعلى.

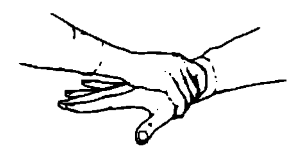
لقد طُوِّرت عدة طرق لمواجهة ضغط الراحة الى أسفل. بوسعك استخدام تقنية الخطوة إلى اليمين (الأشكال [٢٣] إلى [٢٥])، ولكن أحياناً هذا صعب استخدامه إذ إن ذراع البادىء هي غالباً متوترة وصلبة بحيث تمنع مثل هذه التكتيكات. وثمة مناورة بسيطة هي ان تمسك بيد الشخص من فوق ثم تهزّها (الشكل [٢٧]). بهذه المقاربة، تغدو الجانب المسيطر، إذ إنك لا تكون مسيطراً على يد الشخص الآخر، وحسب، ولكن يدك هي في الوضعة العليا فوق يده مع اتجاه راحة يدك الى أسفل. ولما كان ذلك مربكاً بالنسبة الى المعتدي، فإننا نقترح ألاّ تُستخدم إلا بحذر وتحفّظ.

ان المصافحة المعروفة بمصافحة القفاز هي أحياناً معروفة باسم مصافحة السياسي. يحاول البادىء بمنح المتلقي الانطباع بأنه موثوق به وصادق، ولكن عندما تُستخدم هذه التقنية مع شخص التقاه للتو، فيكون لها تأثير عكسي. ان المتلقي يشعر بالارتياب والحذر بالنسبة الى نيّات البادىء. ان القفاز يجب ألاّ يُستخدم إلاّ مع أناس يعرفهم البادىء جيداً.

وقليلة هي الإيماءات التي تكون غير جذّابة مثل مصافحة السمكة الميتة، وخصوصاً عندما تكون اليد باردة أو دبقة. ان الاحساس الناعم الهادىء للسمكة



الشكل (٢٦) ضغط براحة اليد الى اسفل.



الشكل (٢٧) نزع سلاح ضغط راحة اليد الى أسفل.

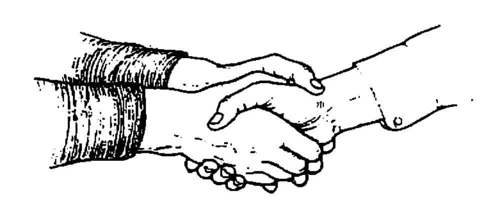
الميتة يجعلها غير شعبية عالمياً، ومعظم الناس يعزونه الى الطبع الضعيف، وذلك بصورة رئيسية للسهولة التي يتم بها قلب الراحة الى أعلى.

والغريب في الامر أن الكثيرين من الاشخاص الذين يستخدمون مصافحة السمكة الميتة غير واعين انهم إنما يفعلون ذلك، ومن الحكمة ان تسأل صديقك ان يعلّق على مصافحتك قبل أن تقرّر اي شكل تود استعماله في المستقبل.

ان مصافحة مطحنة مفاصل الاصابع هي العلامة المسجلة لنموذج الشخص الخشن، والعدائي. لسوء لطالع، ليس هناك طرق فعالة لمجابهة ذلك، غير سباب شهفي او فعل جسدي مثل اللطمة على الأنف!

مثل ضغط الراحة الى أسفل، يميل ضغط الذراع الصلبة الى أن يُستخدم من قبل اشخاص عدائيين، والغاية الرئيسية من ذلك هي ابقاؤك على مسافة ما وخارج منطقة البادىء الحميمة. وهي تُستخدم كذلك من اشخاص نشأوا في مناطق ريفية الذين لهم مناطق حميمة اوسع لحماية أرضهم الشخصية. مع أبناء الريف، مع ذلك، هناك نزعة الى الانحناء الى الأمام او حتى التوازن على رجل واحدة عندما يستعملون ضغط الذراع الصلبة.

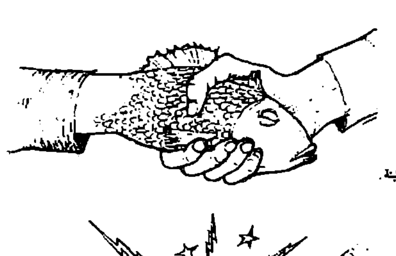
إن قبضة طرف الاصبع هي مثل ضغط الذراع الصلبة التي أخطات الحد؛ ان مستخدمها يقبض خطأ على اصابع الشخص



الشكل (٢٨) القفاز.



مصافحة السياسي.



الشكل (٢٩) السمكة الميتة.

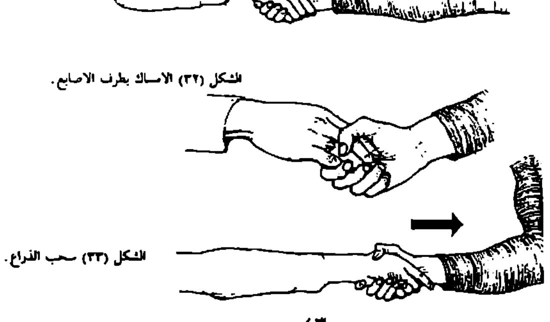


الشكل (٣٠) مطحنة مفاصل الاصابع.

الآخر. وعلى الرغم من ان البادىء قد يبدو أنه في موقف قويّ ومتحمس إزاء المتلقّي، فإن الواقع هو أنه يفتقر الى الثقة بالنفس. ومثل ضغط الذراع الصلبة، فان الهدف الرئيسي من قبضة طرف الاصبع هو ابقاء المتلقّي على مسافة مريحة من البادىء.

ان سحب المتلقي الى أرض البادىء يمكن ان تعني امراً من اثنين: أولاً، البادىء شخص غير آمن ولا يشعر بالامان إلاّ داخل مداه الشخصي؛ او ثانياً، ان البادىء ينتمي الى ثقافة لها منطقة حميمة صغيرة، وهو يتصرف تصرُّفاً طبيعياً.

ان النية وراء المصافحة المزدوجة اليدين هي إظهار الاخلاص، أو الثقة، او عمق المشاعر تجاه المتلقي. وينبغي ملاحظة عنصرين مهمين: اولاً، تُستخدم اليد اليسرى لايصال العاطفة الاضافية التي يودّ البادىء نقلها، ومداها يتعلّق بالمسافة التي تتحرك بها يد البادىء اليسرى الى اعلى الذراع اليمنى لدى المتلّقي. إن قبضة المرفق، مثلاً، (الشكل [٣٥])، تنقل عاطفة أكبر من الإمساك بالساعد (الشكل [٣٤])، والامساك بالكتف (الشكل [٣٧]) ينقل عاطفة اكثر من قبضة اعلى الذراع (الشكل [٣٦]). ثانياً، إن يد البادىء اليسرى تمثّل غزواً لمنطقة المتلقي القريبة والحميمة. وعموماً، ان الامساك بالساعد والامساك بالمرفق مقبولان، وحسب، بين الاصدقاء المقرَّبين والانسباء، وفي هذه الحالات، تدخل يد البادئ اليسرى فقط منطقة المتلقي الحميمة.

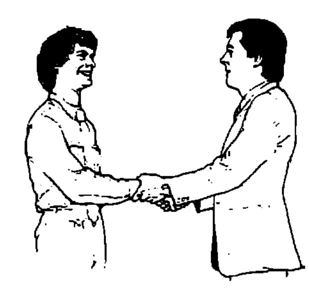


الشكل (٣١) ضغط الذراع المتقبضة.

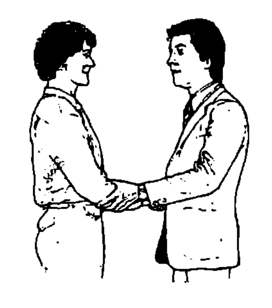
الشكل (٣٢) الامساك بطرف الاصابع.

الشكل (٣٣) سحب الذراع.

إن الإمساك بالكتف (الشكل [٣٧]) وقبضة أعلى الذراع (الشكل [٣٦]) يدخلان منطقة المتلقي الحميمة، وقد ينطويان على تلامس جدي فعلي. ويجب ان يُستخدما، وحسب، بين اشخاص يختبرون صلة عاطفية حميمة وقت المصافحة. وما لم تكن العاطفة الاضافية متبادلة، أو ما لم يكن للبادىء سبب وحيد لاستخدام المصافحة المزدوجة اليدين، فإن المتلقي سيصبح مرتاباً وسيّىء الظن بنيات البادىء. ومن المألوف جداً رؤية سياسيين يحيّون المقترعين، والباعة المتجولين يقابلون زبائنهم الجدد بمصافحة مزدوجة اليدين دون الادراك ان ذلك قد يكون انتحاراً اجتماعياً، بوضع المتلقي بعيداً عن الجانب الصحيح.



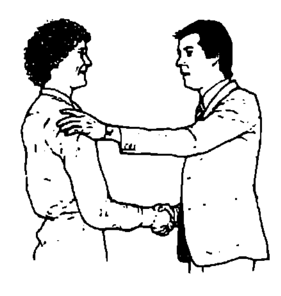
الشكل (٣٤) الامساك بالساعد.



الشكل (٣٥) الإمساك بالمرفق.



الشكل (٣٦) الامساك بأعلى الذراع.



الشكل (٣٧) الإمساك بالكتف

٤

إيماءات اليد والذراع

إيماءات اليد

فرك الراحتين معاً

زارتنا حديثاً صديقة لنا ـ زوجتي وأنا ـ لمناقشة تفاصيل عطلة نقضيها في التزحلق على الثلج بعد فترة قصيرة. وفي سياق الحديث، تراجعت صديقتنا فجأة الى الوراء في مقعدها،



الشكل (٣٨) «ألبس ذلك مثيراً؟!»

وابتسمت ابتسامة عريضة، وفركت بيديها وهتفت: ««بالكاد» استطيع انتظار موعد الذهاب!» بكيفية غير شفهية قالت لنا انها تتوقع ان تكون الرحلة ناجحة تماماً.

ان فرك راحتيّ اليدين طريقة يتصل بها الناس بصورة غير شفهية بالتوقع الايجابي. ان رامي النرد يفرك بين راحتيه النرد كعلامة على التوقع الايجابي للربح، ومدير الندوات يفرك راحتيه معاً ويقول لجمهوره «لطالما تشوّقنا الى سماع المتحدث التالي»، والبائع المتجول المُثار يندفع الى مكتب مدير المبيعات، ويفرك راحتيه ويقول بإثارة: «لقد عُقدت معنا «طلبية» كبيرة، يا سيدي!». مع ذلك، فإن النادل (= الغرسون) الذي يُقبل الى مائدتك في نهاية السهرة فاركاً راحتيه وسائلاً: «أيطلب سيدي شيئاً آخر؟» إنما يقول لك، بطريقة غير شفهية، إنه يتوقع منك بقشيشاً.

إن السرعة التي يفرك بها المرء راحتيه تدلّ على من يعتقد انه سيتلقى النتائج الايجابية المتوقعة. لنقل، مثلاً، إنك ترغب في شراء منزل، فتقصد سمساراً يتعاطى امور العقارات



«ألبس لديّ صفقة لك؟ !»

(= الاملاك الثابتة). عقب وصفك الملكية التي تبحث عنها، يفرك السمسار راحتيه احداهما بالاخرى بسرعة قائلاً: «ان لديّ المنزل المناسب لك!» لقد أشّر السمسار الى أنه يتوقع ان تكون النتائج في مصلحتك. ولكن كيف تشعر فيما لو فرك راحتيه ببطء شديد وهو يقول لك ان لديه المنزل المثالي؟ إنه إذ ذاك سيبدو أنه ماكر او منحرف، ويمنحك الشعور بأن النتائج المتوقعة ستكون في مصلحته بدلاً من مصلحتك. ان الباعة المتجولين يُلقَّنون أنهم إذا ما استخدموا إيماءة فرك الراحتين عندما يصفون سلعهم او خدماتهم لمشترين محتملين، يجب ان يكونوا متأكدين من استخدام عمل يدوي سريع لتجنب وضع المشتري في حالة دفاعية. وعندما يفرك الشاري راحتيه ويقول للبائع «لنرَ ماذا لديك لتقدّمه!» يكون ذلك علامة على أن الشاري يتوقع ان يرى شيئاً ما جيداً، ويُحتمل أن يقوم بالشراء.

كلمة تحذير: ان الشخص الواقف على المحطة الطرفية للاوتوبيس في حالات فصل الشتاء المجلّدة، ويفرك راحتيه احداهما بالاخرى بنشاط قد لا يكون، بالضرورة يقوم بذلك لأنه يتوقع وصول اوتوبيس. إنه إنما يفعل ذلك ليدفأ لأن يديه باردتان!

فرك الإبهام والاصابع

إن فرك الإبهام مع أطراف الأصابع أو مع السبّابة يُستخدم عامة كإيماءة توقّع وصول مبلغ من المال. إنه غالباً يُستخدم من جانب الباعة المتجولين الذي يفركون أطراف اصابعهم والابهام معاً ويقولون لزبائنهم «بوسعي ان اوفّر عليك ٤٠ بالمائة»، أو من الشخص الذي يفرك سبّابته وإبهامه ويقول لصديقه: «اقرضني عشرة دولارات». هذه، بكل وضوح، إيماءة ينبغي تجنّبها في كل الاوقات من قِبل شخص محترف يتعامل مع زبائنه.

اليدان الممسَكتان معاً بإحكام

هذه الإيماءة تبدو للوهلة الاولى انها ايماءة ثقة بالنفس إذ إن بعض الاشخاص الذين يستخدمونها غالباً ما يكونون مبتسمين ويبدون سعيدين. مع ذلك، في مناسبة واحدة خاصة رأينا بائعاً متجولاً يصف صفقة بيع خسرها.

وفي مضيّه في رواية قصته، لاحظنا وضعة اليدين الممسّكتين معاً بإحكام، وليس ذلك، وحسب، بل بدأت أصابعه تتحول الى بيضاء، وبدت كأنها تلتحم معاً. كانت تلك، إذن، إيماءة تُظهر موقفاً مُحبَطاً او عدائياً.

إن البحوث التي اجراها كل من نيرنبرغ وكاليرو حول اليدين الممسكتين معاً بإحكام جرّتهما الى النتيجة ان تلك كانت ايماءة إحباط، مشيرة الى ان الشخص يتمسك بموقف سلبي. وللايماءة ثلاث وضعات رئيسة: يدان ممسكتان معاً امام الوجه (الشكل [٣٩])، يدان تستريحان فوق المكتب (الشكل [٤٠]) أو فوق الحضن في وضعة الجلوس، وموضوعتان أمام المنفرج لدى الوقوف (الشكل [٤١]) - المنفرج هو الزاوية الناشئة عن انفراج الرجلين.

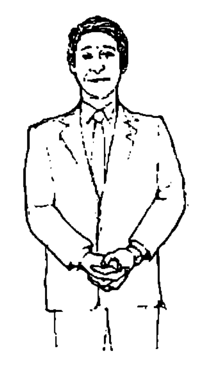
ويظهر كذلك ان ثمة علاقة متبادلة بين العلو الذي تُرفع اليه اليدان وقوة مزاج الشخص السلبي؛ اي انه يكون أكثر صعوبة بالنسبة الى التعامل عندما تكون اليدان مرفوعتين كما في الشكل (٣٩) منه اذا كانت اليدان في وضعة الشكل (٤٠). ومثل كل الايماءات السلبية، ينبغي اتخاذ بعض الأمور لفك أصابع الشخص لعرض راحتيّ اليدين ومقدم الجسد، وإلا بقي الموقف العدائي.



الشكل (٤٠) يدان مطبقتان في وضع وسط.



الشكل (٣٩) يدان مطبقتان في وضع مرفوع.



الشكل (٤١) يدان مطبقتان في وضع منخفض.



الشكل (٤٢) البرج المرفوع.

اليدان البرجيتان

ذكرت في بداية هذا الكتاب ان الايماءات تأتي في مجموعات، مثل الكلمات في الجملة، وينبغي ان تُفسَّر في السياق التي تلاحَظ فيه. و«البرجية»، كما يسميها بردهويسل، قد تكون استثناءً لهذه القواعد، إذ إنها غالباً ما تكون منعزلة عن سائر الايماءات. في الواقع، ان الاشخاص الواثقين بأنفسهم، من الانواع المتفوقة أو الذين يستخدمون إيماءات قليلة أو محدودة، غالباً ما يستخدمون هذه الايماءة، وهم بفعلهم هذا، إنما يشيرون الى موقفهم الواثق.

ان ملاحظتي وبحوثي في هذه الايماءة الرائعة تبيّن أنها تستخدم غالباً جداً في التفاعل الرئيس / المرؤوس، ويمكن أن تكون إيماءة معزولة تدلّ على ثقة بالنفس او «معرفة كل شيء». المديرون غالباً ما يستخدمون هذه الوضعة عندما يدلون بتعليمات او بنصائح الى موظفيهم (= مرؤوسيهم)، وهي مألوفة بصورة خاصة بين المحاسبين، والمحامين، والمديرين الاداريين، ومن شاكلهم.

وللايماءة شكلان: البرج المرفوع (الشكل [٤٢])، وهي الوضعة الطبيعية التي تُتخذ عندما يكون الشخص الذي يستخدمها يدلي بآرائه أو أفكاره وهو من يقوم بالكلام. وايماءة البرج المخفوض (الشكل [٤٣]) تُستخدم عادةً عندما يكون الشخص يصغي اكثر منه عندما يتكلم. ولاحظ نيرنبرغ وكاليرو ان النساء يملن الى استخدام وضعة البرج المخفوض غالباً جداً واكثر من وضعة البرج المرفوع. عندما تُتخذ وضعة البرج المرفوع مع



الشكل (٤٣) البرج المخفوض.

ميل الرأس الى الخلف، فإن الشخص يتخذ مظهر الغرور والعجرفة.

ومع ان ايماءة البرج هي علامة إيجابية، فبالوسع استخدامها في الظروف إما الايجابية او السلبية، وقد يساء ترجمتها. مثلاً، ان البائع المتجول الذي يقدم سلعته الى شارٍ محتمل قد يكون لاحظ عدة ايماءات ايجابية صدرت عن الشاري خلال المقابلة. وقد تتضمّن هذه الراحتين المفتوحتين، والانحناء الى الأمام، ورفع الرأس وما الى ذلك، ولنقل إنه قبيل عرض البائع يتخذ الشاري (= الزبون) احدى الوضعتين.

اذا تلت ايماءة البرج سلسلة من الايماءات الايجابية الاخرى، تظهر عندما يري البائعُ الشاري الحل لمشكلته، فإن البائع سيكون تلقّى مفتاحاً لإنهاء الصفقة، فيطلب من الشاري معرفة «طلبيته» ويتوقع ان يحظى بذلك.

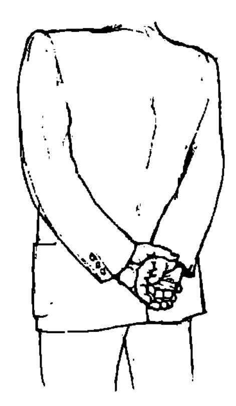
من جهة أخرى، اذا ما تلت وضعة البرج سلسلة من الايماءات السلبية من مثل الذراع المثنية (= المطوية)، وتصالب الساقين، والنظر بعيداً والعديد من ايماءات اليد للوجه، واذا ما اتخذ الشاري وضعة البرج المخفوض قبيل انهاء العرض الذي يقدمه البائع، فقد يكون الشاري واثقاً من أنه لن يشتري، أو ان بوسعه التخلص من البائع. في كلا الحالتين تعني ايماءة البرج الثقة بالنفس، ولكن للواحدة نتائج ايجابية، وللاخرى عواقب سلبية بالنسبة الى البائع. ان الحركات التي تسبق ايماءة البرج هي مفتاح النتيجة.

قبض الايدي، والاذرع، والسواعد

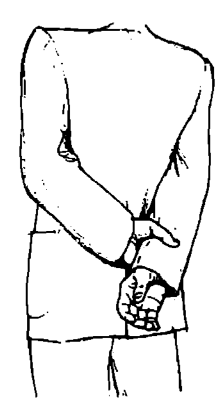
كثيرون من أفراد الاسرة المالكة البريطانية البارزين من الذكور، مشهورون بأنهم معتادون على السير مرفوعي الرأس، والذقن، وراحة اليد تقبض على اليد الاخرى خلف الظهر. ليس رجال الحاشية الملكية البريطانية وحدهم من يستخدم هذه الايماءة؛ ان ذلك مألوف وشائع بين افراد الأسر الملكية في كثير من البلدان. في المشهد المحلي، يستخدم هذه الايماءة رجل الشرطة وهو يقوم بالدورية، ومدير المدرسة المحلية وهو يتمشى في فناء المدرسة، والضباط العسكريون الرفيعو الرتبة، وسواهم من أصحاب مراكز السلطة.

هذه إذن وضعة إيماءة تفوّق / ثقة بالنفس. وهي تسمح ايضاً للشخص بأن يعرض (= يكشف) معدته غير المنيعة، وقلبه ومناطق الحنجرة للآخرين بفعل لا شعوري بعدم الخوف. ان تجربتنا تُظهر أنك اذا اتخذت هذه الوضعة عندما تكون في موقف او حال ضغط عالٍ، من مثل أن تكون هدف مقابلة مع مندوبين صحفيين أو ببساطة عندما تكون منتظراً في صالون عيادة طبيب الاسنان، ستشعر انك مسترخٍ تماماً وواثق بنفسك، وحتى أنك ذو سلطة.

ان مراقبتنا ضباط الشرطة الاوستراليين



الشكل (٤٤) إيماءة الثقة بالنفس المتفوقة.

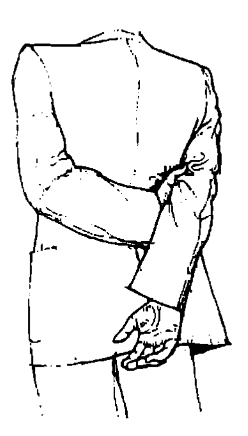


الشكل (٤٥) إيماءة اليد الممسكة بالساعد.

أبدت أن الضباط الذين لا يحملون اسلحة إنما يستخدمون هذه الايماءة دائماً، وغالباً ما يترجحون الى الامام والى الوراء على ابهام القدم. مع ذلك، ان الضباط المسلحين بأسلحة نارية نادراً ما يُظهرون هذه الوضعة مستخدمين وضعة اليدين على الخصرين العدوانية بدلاً من ذلك (الشكل [٩٨]). يبدو أن للسلاح الناري نفسه سلطة كافية بالنسبة الى من يحمله بحيث أن وضعة راحة اليد في راحة اليد تمسي غير ضرورية كمظهر للسلطة.

إن وضعة الراحة في الراحة لا ينبغي خلطها مع وضعة قبض اليد على الساعد (الشكل [٤٥]) التي هي علامة احباط ومحاولة لضبط النفس. في هذه الحالة تقبض اليد على ساعد اليد الآخرى او الذراع بإحكام إذ إن ذلك محاولة من الذراع لمنع الذراع الاخرى من الضرب.

ومن الشيق ان نعرف أنه بقدر ما ترتفع اليد خلف الظهر، يزداد غضب الشخص. ان الرجل في الشكل (٤٦)، مثلاً، يُبدي محاولة اكبر لضبط النفس من الرجل في الشكل (٤٥) لأن اليد في الشكل (٤٦) تقبض على اعلى الذراع، وليس الساعد فقط. إن هذا هو نوع الايماءة التي اوجدت مثل هذه العبارة «إضبط ضبطاً جيداً». وهذه الايماءة تُستخدم غالباً من قِبل البائعين المتجولين الذين يقابلون شارياً محتملاً، وقد طُلب اليهم الانتظار في منطقة استقبال الشاري. إنها لمحاولة حقيرة يأتيها البائع لاخفاء عصبيته، والشاري الأريب يحسّ بذلك، على وجه الاحتمال. واذا ما تغيّرت



الشكل (٤٦) قبضة اعلى الذراع.

وضعة ضبط النفس الى وضعة الراحة في الراحة، ينتج عن ذلك شعور مهدّىء وواثق.

عروض الإبهام

في قراءة خطوط الكفّ يشير الابهامان الى قوة متانة في الخلق والأنا، والاستخدام غير الشفهي للإبهامين يوافق ذلك. انهما يستخدمان العرض لاظهار السيطرة، والتفوّق، والعدوان؛ ان ايماءات الابهام هي ايماءات ثانوية، وجزء مساند من مجموعة ايماءات. ان عروض الابهامين هي إشارات ايجابية، غالباً ما تُستخدم في الوضعة النموذجية للمدير الاداري «الرابط الجأش» الذي يستخدمها في حضرة مرؤوسيه. ان شخصاً يتودّد أو يغازل يستخدمها في حضرة شريكة محتملة، وهما مألوفان وشائعان بين الاشخاص الذين يرتدون ملابس تدل على المقام الرفيع أو الاعتبار والهيبة. ان الاشخاص الذين يرتدون ملابس جديدة، وجذابة يستخدمون عروض الابهام اكثر من اولئك الذين يرتدون ملابس قديمة عفّى عليها الزمن ومضى زمنها.

الإبهامان اللذان يعرضان التفوق يغدوان اكثر وضوحاً عندما يقدّم شخص ما رسالة شفهية متناقضة. خذ مثلاً، المحامي الذي يلتفت الى أعضاء هيئة المحلفين ويقول لهم بصوت ناعم، وخفيض «في رأيي المتواضع، ايها السيدات والسادة اعضاء هيئة المحلّفين...» بينما هو يُبدي ايماءات مسيطرة بالابهام، ويميل برأسه الى الخلف لكي «ينظر الى ما تحت انفه» (الشكل [٤٨]). إن لذلك تأثيراً يجعل هيئة المحلّفين تشعر أن المحامي غير مخلص، وهو حتى مغرور. لو ان المحامي رغب في الظهور بمظهر التواضع، لكان عليه أن يقترب من هيئة المحلفين بقدم متجهة نحوها، مفتوح الرداء، وراحة يده مفتوحة، ومنحنياً الى الامام قليلاً لإبراز التواضع، او حتى الخضوع للهيئة.

إن الابهامين غالباً ما يبرزان (= ينتآن) من الجيوب، وأحياناً من الجيوب الخلفية (الشكل [٤٩]) بطريقة سرية لمحاولة إخفاء موقف الشخص المسيطر. والنساء العدائيات او المسيطرات يستخدمن أيضاً هذه الايماءة؛ ان الحركة النسائية قد سمحت لهن بتبنّي الكثير من

الإيماءات والوضعات الرجالية (الشكل [٥٠])
إضافةً الى ذلك كله، ان الذين يضغطون بالابهامين غالباً ما يترجحون على رؤوس اصابع القدمين لكي يعطوا الانطباع بأنهم طويلو القامة.

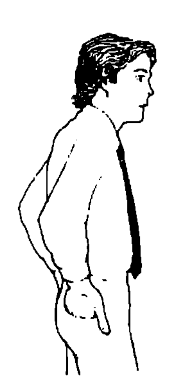
ان الذراعين المثنيتين مع الابهامين المشيرين الى أعلى وضعة ايماءة اخرى بالابهام شعبية. انها علامة مزدوجة، كونها علامة موقف دفاعي او سلبي، (اليدان المطويتان) فضلاً عن موقف متعالٍ (بعرضه الابهامان). ان الشخص الذي يستخدم هذه الايماءة المزدوجة عادة ما يومىء بإبهاميه، ويترجح على رؤوس اصابع القدمين عندما يقف مع الآخرين.



الشكل (٤٧) وضع اليدين في جيبي السترة.

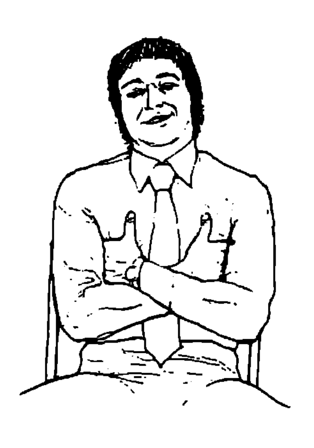


الشكل (٤٨) «في رأيي للتواضع».

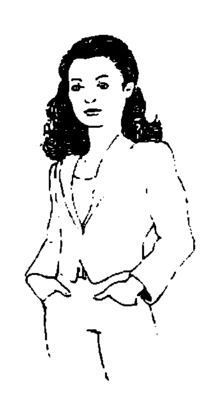


الشكل (٤٩) الابهامان يتان من الجيبين الخلفين.

ويمكن استخدام الابهام كعلامة سخرية او قلة احترام عندما يُستخدم للاشارة الى شخص آخر. مثلاً، ان الزوج الذي ينحني على صديقه، ويشير الى زوجته بإبهام قبضة مغلقة ويقول «النساء هن جميعاً سواء، كما تعرف» إنما يدعو الى جدال مع زوجته. في هذه الحالة ان الابهام المهتز يستخدم كمؤشر للهزء من المرأة المسكينة. وعلى ذلك، إن الاشارة بالإبهام مثيرة بالنسبة الى معظم النساء، وخصوصاً عندما يقوم رجل بذلك. إن الابهام المهتز أقلّ شيوعاً بين النساء، مع انهن يستخدمن أحياناً هذه الايماءة بالنسبة الى أزواجهن او الاشخاص الذين لا يحبنهم.



الشكل (٥١) الابهامان في وضع مرفوع.



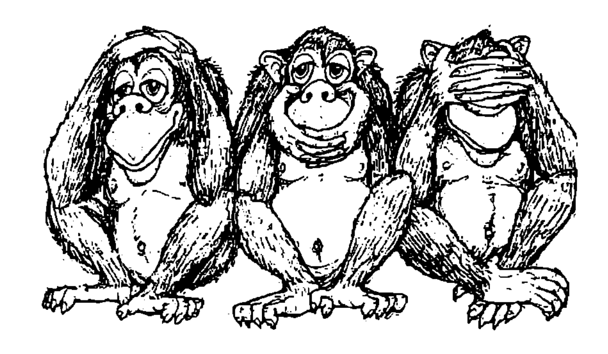
الشكل (٥٠)
الأنثى المسيطرة.



الشكل (٥٢) «النساء... انهن جميعاً سواء»

٥

الإيماءات يداً لوجه



الشكل (٥٣) شراً لا اسمع، شراً لا ارى، شراً لا اتكلم.

خداع، شك، كذب

كيف يسعك ان تعرف اذا كان أحد ما يكذب؟ ان معرفة ايماءات الخداع غير الشفهية قد تكون احدى أهم مهارات الملاحظة التي يمكن ان يكتسبها المرء. لذا اي إشارات الخداع يمكنها ان تفضح الناس؟

ان اكثر الرموز الشائعة استخداماً بالنسبة إلى الخداع هي القرود الثلاثة الحكماء الذين لا يسمعون شراً، ولا يتكلمون شراً، ولا يرون شراً. ان الافعال يداً لوجه المصوَّرة تشكّل أساس إيماءات الخداع البشرية (الشكل [٥٣]).

بكلمات اخرى، عندما نرى كذباً وخداعاً، او نتكلم كذباً وخداعاً أو نسمعها،

فإننا نحاول غالباً أن نغطّي افواهنا، أو عيوننا، أو آذاننا بأيدينا. لقد سبق ان ذكرنا ان الاولاد يستخدمون ايماءات الخداع الواضحة بصراحة تامة. اذا ما كذب الولد، فإنه غالباً ما يغطّي فمه بيديه في محاولة لوقف الكلمات الخادعة من الخروج. إذا لم يكن يرغب في سماع والد موبِّخ، فإنه ببساطة يغطي أُذنيه بيديه. وعندما يرى شيئاً لا يودّ النظر اليه، فإنه يغطي عينيه بيديه او بذراعيه. ومع التقدم في السن، تُصقل الايماءات يداً لوجه اكثر وتغدو أقل وضوحاً، ولكن تظل تحدث عندما يكذب المرء او يغطي شيئاً، او يشهد خداعاً؛ والخداع قد يعني كذلك شكاً، أو عدم تأكد، أو كذباً، او مبالغة.

عندما يستخدم أحد الإيماءة يداً لوجه، فليس يعني ذلك دوماً إنه يكذب. إنها تدلّ، مع ذلك، على أن الشخص قد يكون يخدعك، ومزيد من ملاحظة مجموعات ايماءاته الاخرى قد تؤكد ارتيابك وشكوكك. انه لمن المهم ألاّ تترجم الايماءات يداً لوجه بكيفية منعزلة، وعلى حدة.

ذكر الدكتور دزموند موريس ان الباحثين الاميركيين اختبروا ممرضات تلّقنّ أن يكذبن على مرضاهن بالنسبة الى صحتهم في دورة تدريبية. فالممرضات اللواتي كذبن أبدين تكراراً اكثر للايماءات يداً لوجه من اللواتي يقلن الحقيقة لمرضاهن. ان هذا الفصل ينظر الى التباينات في الايماءات يداً لوجه ويناقش كيف ومتى تحدث.

حماية الفم

حماية الفم واحدة من الايماءات القليلة الراشدية الجلية مثل ايماءة الطفل (= الولد). إن اليد تغطي الفم، والابهام بضغط على الخدّ بينما يُعلمه الدماغ بطريقة ما دون الوعي أن يحاول ان يقمع الكلمات الخادعة التي تُرَدَّد. في احيان قد تكون هذه الايماءة وحسب بضع اصابع فوق الفم او حتى قبضة يد مقفلة، ولكن المعنى يبقى هو إياه.

ان حراسة الفم لا ينبغي ان نخلطها مع ايماءات التقييم، التي ستحدث عنها في مكان لاحق من هذا الفصل.

كثيرون من الاشخاص يحاولون ان يقنّعوا إيماءة حراسة الفم بافتعال سعال زائف. عندما كان الممثل الراحل همفري بوغارت يمثل دور الشقي او المجرم، غالباً ما



الشكل (٥٤) حارس الفم.

كان يستخدم هذه الايماءة عندما يناقش أنشطة اجرامية مع اشقياء آخرين، او عندما كان يُستجوب من جانب الشرطة لكي يُظهر غير شفهي انه كان غير صادق.

اذا استخدم الشخص الذي يتكلم هذه الايماءة، فذلك يدل على أنه يتلفّظ بكذبة. مع ذلك، إذا غطّى فمه بينما أنت تتكلم، فإنما يعني ذلك أنه يشعر أنك تكذب! ان واحداً من المشاهد المتنازع فيها التي يراها الخطيب في جمهوره هو ان جميع الموجودين يستخدمون هذه الايماءة بينما هو يتكلم. في جمهور صغير، او في موقف شخص لشخص، من الحكمة أن يتوقف المتحدث عن الكلام وأن يسأل: «هل يهتم احد منكم بالتعليق على ما قد قلت؟» هذا يتيح لاعتراضات الجمهور ان تظهر علانية، مانحاً اياك الفرصة لتحديد عباراتك والاجابة عن الاسئلة.

لمس الأنف

جوهرياً، ان ايماءة لمس الأنف هي نسخة معقّدة، ومقنّعة عن ايماءة حماية الفم. وقد تنطوي على عدد من الفرك الخفيف تحت الأنف، او قد تكون لمسة سريعة تكاد لا تُرى تقريباً. ان بعض النساء يقمن بهذه الايماءة بضربات صغيرة خفية لتجُنب افساد الماكياج.

ان تفسيراً واحداً حول مصدر ايماءة لمس الأنف هو أنه إذ يدخل الفكر السلبي العقل، فإن ما دون الوعي يعلّم اليد أن تغطّي الفم، ولكن في اللحظة الاخيرة، وفي محاولة لأن تبدو



الشكل (٥٥) لمس الأنف.

اقل جلاءً، تنسحب اليد بعيداً عن الوجه، فتكون النتيجة لمسة أنف سريعة. وثمة تفسير آخر هو ان الكذب يجعل أطراف الأعصاب الدقيقة في الانف تستشعر وخزاً خفيفاً، ويحدث فعل الفرك لإرضاء هذا الشعور. «ولكن ماذا لو كان للشخص أنف يتطلب الحك؟» ـ غالباً ما يكون السؤال. ان ما يدعو الى الحك في أنف شخص ما، يُلبّى عادة وطبيعياً بحك متعمّد أو فرك، مقابل ايماءة الضربات على لمس الأنف. ومثل ايماءة حماية الفم، يمكن استخدامها من جانب المتحدث لتقنيع خداعه الخاص، ومن جانب المستمع الذي يرتاب في كلمات المتحدث.

حكّ العين

يقول القرد الحكيم «لا ترَ شراً»، والإيماءة هي محاولة الدماغ أن يسدّ الخداع، او



الشكل (٥٦) حك العين.

الشك، او الكذبة التي تراها لتجُنب النظر الى وجه الشخص الذي تُردّد الكذبة عليه. ان الرجال عادة يحكّون عيونهم بقوة، واذا كانت الكذبة كبيرة، فإنهم غالباً ينظرون الى ناحية اخرى، وعادة الى الأرضية. النساء يستخدمن حركة حك صغيرة، ولطيفة تحت العين تماماً إما لأنهن نُشّئن على تحاشي القيام بإيماءات قوية، او لتجنُب افساد الماكياج. وهنَّ أيضاً يتحاشين نظرة المستمع بالنظر الى السقف.

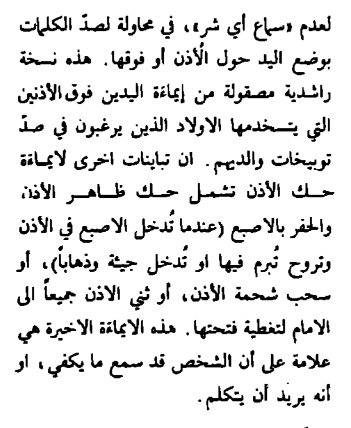
«الكذب من خلال أسنانك» عبارة مألوفة وشائعة. إنها تشير الى مجموعة إيماءات من الاسنان المطبقة وابتسامة زائفة، مقرونة بإيماءة حك العين ونظرة محوّلة. هذ الايماءة تُستخدم من قبل نجوم السينما لتصوير عدم الاخلاص، ولكنها قلّما ترُى في الحياة الحقيقية.

حك الأذن

هذه، في الواقع، محاولة من المستمع



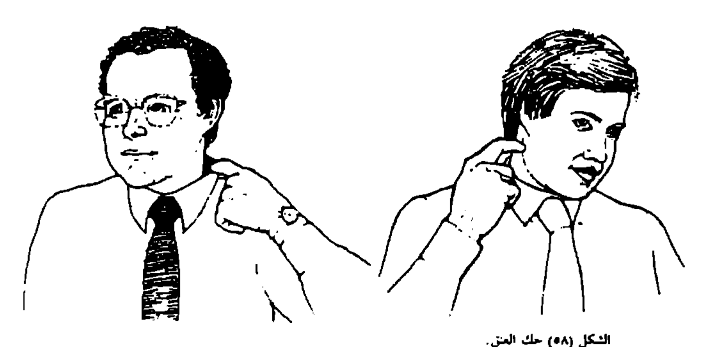
الشكل (٥٧) فرك الأذن.



لعدم «سماع أي شر»، في محاولة لصدّ الكلمات بوضع اليد حول الأُذن أو فوقها. هذه نسخة راشدية مصقولة من إيماءة اليدين فوق الأذنين التي يستخدمها الاولاد الذين يرغبون في صدّ توبيخات والديهم. ان تباينات اخرى لايماءة حك الأذن تشمل حك ظاهر الأذن، والحفر بالاصبع (عندما تُدخل الاصبع في الأذن وتروح تُبرم فيها او تُدخل جيئة وذهاباً)، أو سحب شحمة الأذن، أو ثني الاذن جميعاً الى الامام لتغطية فتحتها. هذه الايماءة الاخيرة هي علامة على أن الشخص قد سمع ما يكفي، او أنه يريد أن يتكلم.

حكّ العنق

في هذه الحالة، تحك السبّابة في اليد التي تُستخدم للكتابة تحت شحمة الأذن، أو حتى قد تحك جانب العنق. إن ملاحظتنا هذه الايماءة تكشف نقطة شيقة: ان الشخص يحك حوالى خمس مرات. نادراً ما يكون عدد الحكات اقل من خمس، ونادراً ما يكون اكثر من خمس. هذه



الشكل (٥٨) حك العنق.

الشكل (٥٩) سحب القبة.

الايماءة هي علامة الشك او الريبة، وهي من مميزات الشخص الذي يردد «أنا لست متأكداً من الموافقة». إنها جد لافتة للنظر عندما تناقضها اللغة الشفهية، مثلاً، عندما يقول المرء شيئاً كهذا «أنا أستطيع أن أفهم كيف تشعر».

سحب القبّة

لاحظ دزموند موريس ان البحث في ايماءات اولئك الذين يكذبون كشفت ان ترديد كذبة تسبب في الاحساس بوخز في انسجة الوجه والعنق الدقيقة، وقضت الحاجة باستعمال الحك او الهرش لتلبية ذلك. ان ذلك ليبدو تفسيراً معقولاً لماذا يستخدم بعض الاشخاص ايماءة سحب قبّة القميص عندما يكذبون ويرتابون بأنهم كُشفوا. لكأن الكذبة تجعل هذا السيل الخفيف من العرق يتشكّل على العنق عندما يشعر الخادع أنك ترتاب بأنه يكذب. وهي تُستخدم كذلك عندما يشعر المرء بالغضب او بالاحباط ويحتاج الى سحب القبّة بعيداً عن عنقه في محاولة لجعل الهواء البارد يدور حولها. عندما ترى احداً يستخدم هذه الايماءة فإن جملة مثل «هل تتكرم بإعادة ذلك، رجاءً؟» أو «هل تستطيع أن توضح تلك النقطة، رجاء؟» قد تجعل الخادع يتخلّى عن لعبته.

أصابع في الفم

إن تفسير موريس هذه الايماءة هو أن الاصابع توضع في الفم عندما يكون الشخص تحت الضغط. إنها محاولة لا شعورية من جانب الشخص ليعود الى أمن الطفل الذي يرضع ثدي أمه. ان الولد يستبدل بإبهامه الثدي عندما يغدو راشداً، فهو لا يضع، وحسب، اصابعه في فمه، ولكنه يُدخل فيه اشياء من مثل السكاير، والغلايين، والاقلام وما شابه ذلك.

وفي حين ان الايماءات يداً لفم تنطوي على الكذب او الخداع، فإن الاصابع في الفم ظاهرة خارجية لحاجة داخلية الى اعادة الطمأنينة. إن إعطاء المرء ضمانات وتطمينات أمر مناسب عندما تظهر هذه الايماءة.

التفسير وسوء التفسير

إن القدرة على التفسير الدقيق لايماءات يداً لوجه في مجموعة من الظروف تستغرق وقتاً كبيراً ومراقبة لاكتسابها. وبوسعنا إن نفترض بكل ثقة، عندما يستخدم الشخص واحدة من الايماءات يداً لوجه المذكورة اعلاه، أن فكرة سلبية تكون قد دخلت عقله. السؤال هو، ما هو السلبي؟ قد يكون الشك، أو الخداع، أو التردد، او الارتياب، او المبالغة، او الخوف، أو الكذب الصريح. ان المهارة الحقيقية في التفسير هي القدرة على معرفة اي السلبيات المذكورة هي السلبية الصحيحة. إن ذلك يتمّ بصورة جيدة بتحليل الايماءات التي تسبق الايماءة يداً لوجه وتفسيرها في السياق.

مثلاً، ان صديقاً لي ألعب معه الشطرنج غالباً ما يحك اذنه او يلمس انفه خلال اللعب، ولكن عندما يكون غير متأكد من التحرك التالي، وحسب. ولاحظت حديثاً بعضاً من ايماءاته الاخرى التي يعني تفسيرها واستخدامها لمصلحتي. وقد اكتشفت أنه عندما اؤشر الى نيتي في تحريك حجر من حجارة الشطرنج بلمسه، تراه من فوره يستخدم مجموعات من الايماءات التي تؤشر إلى ما يفكّر



الشكل (٦٠) إعادة الطمأنة مطلوبة هنا.

بالنسبة إلى تحركي المقترح. اذا هو تراجع فوق كرسيه واستخدم ايماءة البرج (الثقة بالنفس)، يمكنني أن افترض أنه استبق تحركي، وربما قد يكون فكّر في تحرك مضاد. واذا ما لمست حجر الشطرنج، فإنه يغطي فمه او يحك انفه او أذنه، ويعني ذلك انه غير متأكد من تحركي، وتحركه التالي او كلا الامرين معاً. وهذا يعني أنه بقدر ما أقوم بتحريك الحجارة عقب قيامه بردّ فعل بإيماءة سلبية يداً لوجه، فإن فرصي في الكسب تكون أوفر.

لقد قابلت حديثاً شاباً وصل من الخارج لشغل وظيفة في شركتنا، وخلال المقابلة ابقى ذراعيه ورجليه متصالبة، مستخدماً مجموعات من التقييمات النقدية، دون ان يكثر من عرض راحتيّ اليدين، وقد التقى نظره نظري أقل من ثلث الوقت الذي استغرقه اللقاء هذا. كان ثمة شيء يقلقه بكل وضوح، ولكن في تلك

النقطة من المقابلة لم يكن لديّ معلومات كافية لتقدير دقيق لإيماءاته السلبية. طرحت عليه بعض الأسئلة حول مستخدميه السابقين في بلده الأصلي. وكانت اجوبته مرفقة بسلسلة من إيماءات حك العينين، ولمس الانف، مع مواصلة تجنُّب نظري. وتواصل ذلك طوال ما تبقّى من المقابلة، وقررت في النهاية ألا اوظّفه، مستنداً الى ما يُعرف عموماً بالاحساس الداخلي. ولما كنت فضولياً بالنسبة الى ايماءات الخداع لديه، قررت ان اعود الى أرباب عمله في الخارج للسؤال عنه، فاكتشفت أنه قدّم اليّ معلومات خاطئة حول ماضيه. لقد افترض، ربما، ان متسخدماً محتملاً في بلاد اخرى لن يزعج نفسه في التحقق من ذلك في بلاد غريبة في ما وراء البحار، ولو لم اكن واعياً المفاتيح والاشارات غير الشفهية، لكنت ارتكبت خطأ في توظيفه.

خلال عرض شريط فيديو مثّل حول مشهد مقابلة في ندوة دراسية إدارية، غطّى الشخص المقابَل فجأة فمه وحك أنفه عقب سؤال طرحه عليه الشخص الذي يُجري المقابلة. حتى تلك النقطة في التمثيلية، احتفظ الشخص المقابَل بوضعة مفتوحة ورداء مفتوح، مع الراحتين المرئيتين، والانحناء الى الأمام عند الاجوبة عن الاسئلة، لذا في البدء اعتقدنا ان ذلك قد يكون سلسلة منعزلة من الايماءات. لقد عرض إيماءة حماية الفم طوال ثوانٍ عدة قبل أن يقدّم الجواب، ثم كان يعود الى وضعته المفتوحة. سألناه عن الايماءة يداً لفم في نهاية التمثيلية، فقال إنه لما سئل السؤال الخاص، كان يمكن ان يستجيب بطريقتين؛ واحدة سلبية، واخرى إيجابية. وإذ فكّر في الجواب السلبي وكيف يمكن ان يتصرّف السائل (= المقابِل) ازاء ذلك، جرت ايماءة حماية الفم. وعندما فكّر في الجواب الايجابي، مع ذلك، سقطت يده عن فمه، واستأنف وضعته المفتوحة. ان ارتيابه حول رد الفعل الممكن من الجمهور على الجواب السلبي جعل إيماءة حماية الفم المفاجئة تحدث.

هذه الأمثلة تجسّد كم هي سهلة اساءة تفسير الايماءة يداً لوجه، والقفز إلى نتائج خاطئة. وحدهما الدراسة والمراقبة المتواصلتان لهذه الايماءات، والنظر الى السياق الذي تحدثان فيه، تجعلان المرء في النهاية يتعلّم كيف يبلغ تقديراً او تقييماً دقيقاً لأفكار شخص ما.

ايماءات الخدّ والذقن

الخطيب الجيّد يُقال إنه من يعرف «غريزياً» متى يكون جهور المستعمين إليه مهتماً بما يقوله، ومتى يكون سامعوه قد اكتفوا. إن البائع المتجول يستشعر متى يصيب من الشاري الوتر الحساس، أي عندما يدري اين يقع اهتمام الشاري. إن كل بائع يعرف الشعور الفارغ الذي ينجم عندما يقدم عرضاً لشارٍ محتمل لا يقول شيئاً او لا يتكلم إلا قليلاً، ويجلس مراقباً. لحسن الحظ ان عدداً من

الايماءات يدأ لخدّ او يداً لذقن يمكنه أن يُطلع البائع كم هو يحسن عمله.

السأم

عندما يشرع السامع في استخدام يده لسند رأسه، فذلك دلالة على أن السأم قد وُجد، وأن سنده رأسه هو محاولة للامساك برأسه عالياً ليمنع نفسه من الاستغراق في النوم. إن درجة سأم السامع تتعلّق بالمدى الذي تسند ذراعه ويده رأسه. ان السأم الاقصى وانعدام الاهتمام يظهران عندما يُسند الرأس كلياً باليد (الشكل [٦١])، واشارة السأم المطلق تحدث عندما يكون الرأس على المكتب او المائدة، ويكون الشخص يشخر!

إن قرع الطاولة بالأصابع، وقرع الأرضية المتواصل بالقدم غالباً ما يُساء تفسيرهما من الخطباء المحترفين كإشارات سأم، ولكنها، في الواقع، تؤشر الى نفاد الصبر. عندما نلاحظ، كخطيب، هذه الاشارات، ينبغي القيام بتحرك استراتيجي لجعل الاصبع الناقرة أو القدم القارعة متضمَّنة في خطابك، متجنّباً هكذا تأثيره السلبي في سائر أفراد الجمهور المستمع. إن هذا الجمهور الذي يعرض إشارات السأم ونفاد الصبر معاً إنما يقول للخطيب إنه آن أوان إنهاء خطابه. وجدير بالملاحظة أن سرعة نقر الاصبع أو قرع القدم متعلقة بمدى نفاد صبر الشخص ـ فبقدر ما تكون قرعات القدم سريعة، يغدو السامع اكثر نفاد صبر.



الشكل (٦١) سأم.

التقييم

التقييم (= التقدير) يُبرَز بيد مقفلة تستريح على الخدّ، غالباً مع السبّابة مشيرة الى أعلى (الشكل [٦٢]). فإذا ما شرع الشخص في فقدان الاهتمام، ولكنه يرغب في أن يبدو مهتماً، من أجل المجاملة، فإن الوضعة ستعدّل قليلاً بحيث أن عقب الراحة يسند الرأس كما يبدو في الشكل (٦١). لقد شهدت عدداً من اللقاءات الادارية حيث المديرون المرجوون (= المتوقع لهم النجاح والازدهار) استخدموا ايماءة الاهتمام هذه لإظهار الاحترام لرئيس الشركة الذي يقدّم خطبة تبعث على الضجر. لسوء طالعهم، مع ذلك، ما ان تسند اليد الرأس بأية كيفية، حتى يشعر الرئيس، على وجه

تسحب اليها إذ تتواصل الأفكار السلبية. ولأن وضعة ايماءة ما تؤثر في موقف الشخص، فإن طول المدة التي يمسك فيها الشخص الايماءة، يكون طويلاً بقاء الموقف الانتقادي. ان هذه الايماءة هي إشارة الى أن المطلوب فعل فوري من جانب الخطيب، إما بتوريط السامع في ما يقوله او بإنهاء الخطاب. ان حركة بسيطة، مثل تسليم السامع شيئاً ما لتعديل وضعته، يمكن ان تتسبّب بتغيير في موقفه. إن هذه الايماءة غالباً ما تُعتبر خطأً علامة على الاهتمام، ولكن الابهام السائد (= الداعم) يقول الحقيقة حول الموقف الانتقادي (الشكل [٦٣]).



الشكل (٦٢) تقييم مهتم.

الاحتمال، إما أن بعض المديرين الشبان غير مخلصين أو أنهم يستخدمون الاطراء الزائف.

ان الاهتمام الصحيح يظهر عندما تكون اليد على الخدّ، غير مستخدَمة كسنادة للراس. والطريقة السهلة بالنسبة الى الرئيس لكي يكسب الاهتمام الفردي سيكون في قول شيء مثل «أنا سعيد لأنكم تولون ما اقوله اهتماماً، لأنني بعد لحظة سأطرح أسئلة!» هذا يحوّل اهتمام المستمعين الى خطابه خوفاً من عدم استطاعتهم الاجابة عن الأسئلة.

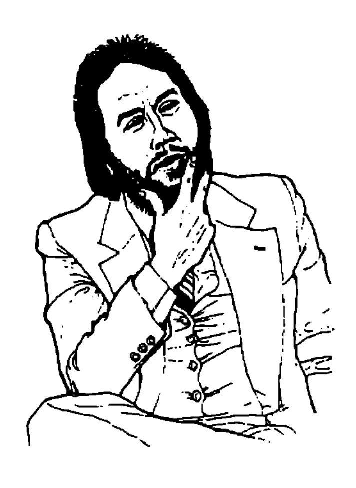
عندما تشير السبّابة عمودياً الى اعلى الخدّ، ويسند الابهام الذقن، فإنه يكون للسامع أفكارٌ سلبية او انتقادية حول الخطيب أو موضوعه. غالباً ما تحك السبّابة العين أو



الشكل (٦٣) لديه أفكار سلبية.

ضرب الذقن

في المرة التالية التي تتاح لك الفرصة لتقديم فكرة الى جماعة من الناس، راقبهم بدقة وأنت تعرض فكرتك، فستلاحظ شيئاً رائعاً. إن معظم أفراد جمهورك المستمع، ان لم يكن جيعهم، سيرفعون يداً الى وجوههم، ويروحون يستخدمون ايماءات تقيم. وإذ تبلغ نهاية عرضك وتسأل الجماعة أن تقدم آراءها او مقترحاتها حول الفكرة، فإن ايماءات التقييم تتوقف. وتتحرك يد الى الذقن وتشرع في ايماءة ضرب الذقن.



الشكل (٦٥) اتخاذ قرار.

إن ايماءة ضرب الذقن هي اشارة إلى أن السامع إنما يتخذ قراراً. عندما طلبت الى المستمعين اتخاذ قرار، تبدلت ايماءاتهم من التقيم الى اتخاذ القرار، والحركات التالية ستدلّ على ما اذا كان قرارهم سلبياً او ايجابياً. ان بائعاً متجولاً سيكون متهوراً اذا ما قاطع حديث الشاري او اذا ما تحدّث عندما يبدأ الشاري بايماءة ضرب الذقن عقب سؤاله أن يتخذ قراراً بالنسبة الى الشراء. ان افضل استراتيجيا يعتمدها هي مراقبة دقيقة لايماءات الشاري التالية، التي ستدلّ على القرار الذي توصّل اليه. مثلاً، اذا تلا ايماءة ضرب الذقن تصالب الذراعين والرجلين، واستواء الشاري في كرسيه، فإن البائع يقول له بطريقة غير شفهية «لا». ويكون من الحكمة بالنسبة اليه ان يراجع النقاط الرئيسية في عرضه مباشرة قبل ان



الشكل (٦٤) نسخة نسائية لضرب الذقن.

يتلفظ الشاري بجوابه السلبي وتُعقد الصفقة.

اذا تلت ايماءة ضرب الذقن إيماءة الاستعداد (الشكل [١٠٠])، فإن البائع يحتاج، وحسب، لأن يسأل كيف يفضّل الشاري تسديد ثمن السلعة،ويشرع هذا الأخير في عقد صفقة الشراء.

تباينات إيماءات اتخاذ القرار

ان الشخص الذي يضع نظارتين على عينيه غالباً ما يتبع مجموعات التقيم بنزع النظّارتين، وبوضع ذراع من إطار النظارتين في فمه بدلاً من استخدام ايماءة ضرب الذقن عند اتخاذ القرار. ان مدخّن الغليون سيضع غليونه في فمه. عندما يضع شخص ما شيئاً مثل القلم والإصبع في فمه عقب سؤاله أنّ يتخذ قراراً، فذلك علامة التردد، وإعادة التطمين تمسّ الحاجة اليها لأن الشيء الذي في فمه يسمح له بأن يوقف اتخاذ القرار فوراً. ولما كان من سوء التهذيب ان يتكلم المرء وفمه ملآن، فإن الشاري مبرَّر في عدم تقديمه قراراً مباشراً او فورياً.

مجموعات يدا لوجه

أحياناً تأتي إيماءات السأم، والتقييم، واتخاذ القرار في تركيبات تُظهر كل واحدة منها عنصراً من عناصر موقف الشخص.

إن الشكل (٦٦) يبيّن ايماءة التقيم وقد انتقلت الى الذقن، وقد تكون اليد تضرب ايضاً الذقن. ان الشخص يقيّم العرض، وهو



الشكل (٦٦) مجموعة تقيم/قرار.

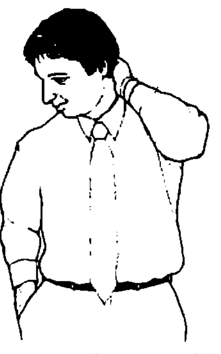


الشكل (٦٧) مجموعة تقيم قرار، سأم.

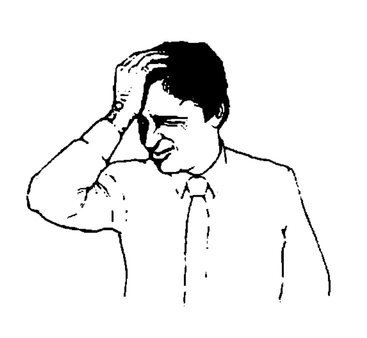
يتخذ القرار في الوقت نفسه عندما يبدأ المستمع بفقدان الاهتمام في المتكلم (= المتحدّث)، يروح الرأس يرتاح على اليد. الشكل (٦٧) يبيّن تقييماً مع الرأس مستنداً الى الابهام إذ يغدو المستمع غير مهتمّ.

ايماءات حك الرأس ولطمه

ان نسخة مبالغاً فيها عن إيماءة سحب قبة القميص هي حك مؤخر العنق براحة اليد، فيما سمّاه كاليرو إيماءة «الألم في العنق». إن الشخص الذي يستخدم ذلك عندما يكذب عادةً ما يتحاشى نظرتك وينظر الى أسفل. هذه الايماءة تُستخدم كذلك كعلامة على الاحباط أو الغضب، وعندما تكون تلك الحالة. فإن اليد تلطم مؤخر العنق أولاً، ثم تبدأ بحك العنق. لنفرض، مثلاً، أنك طلبت الى احد مرؤوسيك ان يكمل عملاً ما من أجلك، ولكن المرؤوس نسي القيام به في الوقت المحدَّد. عندما تسأله عن النتائج، فإنه يدلل غير شفهي على نسيانه بلطم رأسه إما على الجبين، او على مؤخر العنق، كما لو كان، رمزياً، يضرب نفسه. وعلى الرغم من أن ضرب الرأس يفيد النسيان، فإن الشخص يؤشر كيف يشعر تجاهك أو تجاه الحالة بالوضعة التي يستخدمها عندما يلطم رأسه بيده - إما الجبين او العنق. اذا لطم جبينه (الشكل [٦٩])، فإنه يدلل على أنه لا يخشى ذكرك نسيانه، ولكن عندما يلطم مؤخر عنقه (الشكل [٦٩]) فإنه يقول لك غير شفهي إنك «ألم في العنق» لأنك أشرت الى خطأه. إن اولئك الذين يحكّون عادة مؤخر أعناقهم يميلون إلى ان يكونوا سلبيين أو انتقاديين، في حين ان اولئك الذين عادة ما يحكّون جباههم ليُبدوا الخطأ بكيفية غير شفهية إنما ينزعون إلى أن يكونوا اكثر صراحة، واشخاصاً هادئين.



الشكل (٦٨) إيماءة «الألم في العنق».



الشكل (٦٩) «آه، لا، ليس من جديد!»

٦

حواجز الذراعين

إيماءات الذراعين المطويتين

الاختباء وراء حاجز هو استجابة بشرية طبيعية نتعلّمها في سن مبكرة لحماية أنفسنا. لقد اختبأنا ونحن صغار وراء اشياء صلبة من مثل الطاولات، والكراسي، والمفروشات، وتنورة الأم عندما كنا نجد أنفسنا في موقف مهدِّد. ولما كبرنا، اصبح هذا التصرُّف الاختبائي اكثر تعقيداً، ولدى بلوغ سن السادسة، عندما لم يعد مقبولاً تصرّف الاختباء وراء أشياء صلبة، تعلّمنا ان نطوي ذراعينا بإحكام عبر صدرنا عندما كانت تثور حالة مهدِّدة. وفي سن المراهقة تعلّمنا أن نجعل إيماءة تصالب الذراعين هذه أقل وضوحاً بارخاء ذراعينا قليلاً وقرن الايماءة بتصالب الرجلين.

ومع تقدمنا في السن، طوّرنا ايماءة تصالب الذراعين الى الحد الذي اضحت فيه أقل وضوحاً بالنسبة الى الآخرين. فبطيّ ذراع واحدة او الذراعين معاً عبر الصدر، يتشكّل حاجز، اي جوهرياً، محاولة لصدّ تهديد محتوم أو ظروف غير مرغوب فيها. أمر واحد أكيد؛ عندما يكون للمرء موقف عصبي، سلبي او دفاعي، فإنه يطوي ذراعيه بشدة فوق صدره، وذلك علامة قوية على أنه يشعر بالتهديد.

وأبدت البحوث في مجال وضعة طيّ الذراعين في الولايات المتحدة الاميركية بعض النتائج الشيقة. طُلب الى جماعة من الطلاب أن يحضروا سلسلة من المحاضرات، وُطلب الى كل طالب أن يبقي ساقيه (= رجليه) غير متصالبتين، وذراعيه غير مطويتين، وان يتخذ وضعة جلوس غير رسمية ومسترخية. وقد اختُبر كل طالب عقب المحاضرات حول تذكّره ومعرفة موضوع المحاضرة، وموقفه تجاه المحاضر قد سُجّل. ووضعت جماعة اخرى من الطلاب في العملية نفسها، ولكن هؤلاء الطلاب طُلب اليهم ان يُبقوا اذرعتهم مطوية فوق صدورهم طوال فترة المحاضرات. وقد بيّنت النتائج أن الجماعة التي طوت أذرعتها قد تعلّمت واحتفظت بالذاكرة بنسبة ٣٣ بالمائة أقل من الطلاب الذين لم يطووا أذرعتهم. وهذا الفريق الثاني، كذلك، كان لديه رأي نقدي اكثر

بالنسبة الى المحاضرات التي أُلقيت عليه.

تكشف هذه الاختبارات أنه عندما يطوي المستمع ذراعيه، لا يكون لديه، وحسب، المزيد من الأفكار السلبية حول المُحاضر، ولكنه كذلك قلما يصغي الى ما يُردَّد ويُقال. لهذا السبب ينبغي ان يكون لمراكز التدريب مقاعد ذات اذرع للسماح للحاضرين بترك أذرعتهم غير مطوية.

يدّعي الكثيرون انهم عادة يتخذون وضعة الذراعين المطويتين لأن ذلك اكثر راحة. ان كل إيماءة تُشعر أنها مريحة عندما يكون لديك الموقف المطابق؛ اي اذا كان لديك موقف سلبي، او دفاعي، او عصبي، فإن وضعة الذارعين المطويتين تُشعر بالراحة.

تذكّر أنه في الاتصال غير الشفهي، يكون معنى الرسالة في المتلقّي أيضاً، وليس في المرسل. قد تشعر بالراحة وأنت متصالب الذراعين، او متصلّب الظهر او العنق، ولكن الدراسات بيّنت أن تلقّي هذه الايماءات سلبي.

ايماءة الذراعين المتصالبتين القياسية

الذراعان الاثنتان مطويتان عبر الصدر كمحاولة لـ «الاختباء» من موقف غير مريح. هناك وضعات كثيرة للأذرع المطوية، ولكن هذا الكتاب سيناقش الوضعات الثلاث الاكثر شيوعاً. إن إيماءة الذراعين المتصالبتين القياسية (الشكل [٧٠]) ايماءة عالمية تعني الموقف

الشكل (٧٠) تصالب الذراعين المعياري.

الدفاعي او السلبي نفسه في كل مكان تقريباً. انها تُرى عامة عندما يكون المرء موجوداً وسط أُناس غرباء في اجتماعات عامة، او واقفاً في الصف بانتظار حلول دوره، او في المقاهي او المطاعم بلا نُدلٌ (كافتيريا)، او في المصاعد أو في أي مكان يشعر فيه الناس أنهم غير واثقين او غير آمنين.

خلال جولة محاضرات قمت بها حديثاً في الولايات المتحدة الاميركية، افتحت اجتماعاً معيّناً بتعمّد تشويه سمعة عدد من الرجال المحترمين جداً والمعروفين كثيراً من جمهور الندوة الدراسية (= السمينار) وكانوا يحضرون

المحاضرة. وفور انتهاء الهجوم الشفهي، طلبت الى الحاضرين ان يتخذوا الوضعات والايماءات التي اتخذوها، وقد ذهلوا تماماً جيماً لما أشرت إلى أن ٩٠ بالمائة منهم قد اتخذوا وضعة الذراعين المطويتين مباشرة عقب بدء هجومي الشفهي. إن ذلك ليبين بوضوح أن معظم الناس يتخذون وضعة الذراعين المطويتين عندما لا يوافقون على ما يسمعون. كثيرون من الخطباء قد عجزوا عن توصيل (= ايصال) رسالتهم الى الجمهور لأنهم لم يروا ايماءات الذراعين لدى المستمعين اليهم. والخطباء ذوو الخبرة يعرفون أن هذه الايماءة تدلّ على ضرورة استخدام «محطمة ثلج» لنقل الجمهور الى وضعة اكثر تلقّياً تعدّل موقف المستعين تجاه الخطيب.

عندما ترى ايماءة الذراعين المتصالبتين تحدث خلال لقاء وجهاً لوجه، فمن المعقول أن تفترض أن تكون قد قلتَ شيئاً لا يوافق عليه الشخص الأخر، لذا فقد يكون بلا جدوى مواصلة خط جدلك حتى لو كان الشخص الآخر موافقاً إياك شفهياً. الواقع هو ان الواسطة غير الشفهية لا تكذب. والواسطة الشفهية هي التي تكذب. ان غايتك لدى هذه النقطة يجب ان تكون محاولتك اكتشاف السبب في ايماءة الذراعين المطويتين، ونقل الشخص الى وضعة اكثر تلقّياً. تذكّر: طالما بقيت إيماءة الذارعين المطويتين، سيبقى الموقف السلبي. ان الموقف هو الذي يجعل الايماءات تحدث، ومدّ الايماءة يجبر الموقف على ان يظل كما هو.

ان طريقة بسيطة بل فعّالة لتحطيم وضعة الذراعين المطويتين هي أن تناول الشخص قلماً، او كتاباً، أو اي شيء يجبره على فك ذراعيه احداهما عن الاخرى ليتقدم إلى الأمام. وذلك ينقله الى موقف ووضعة مفتوحين. والطلب من الشخص أن ينحني إلى الامام لينظر الى عرض بصري يمكن أن يكون ايضاً وسيلة فعّالة لفتح وضعة الذراعين المطويتين. وثمة طريقة اخرى مفيدة هي أن تنحني الى الامام وراحتا يديك موجّهتان الى أعلى وتقول «أترى ان لديك سؤالاً، ماذا تودّ أن تعرف؟» أو «ما هو رأيك؟»، ثم تجلس باستواء لتدلل على أن على الشخص الآخر ان يتكلم. وبتركك راحتيك مرئيتين، فأنت تقول غير شفهي للشخص الآخر إنك تريد منه جواباً صريحاً صادقاً. كبائع متجول، انا لا ابدأ مطلقاً بعرض منتجاتي او سلعي حتى أكون قد كشفت السبب في طي الشاري المحتمل ذراعيه على حين غرّة. وغالباً جداً ما كنت اكتشف ان لدى الشاري اعتراضاً مخبوءاً قد لا يكون معظم البائعين اكتشفوه قط لأنهم عجزوا عن رؤية اشارة الشاري غير الشفهية بأنه سلبي بالنسبة الى بعض مظهر عرض السلعة المراد بيعها.

الذراعان المتصالبتان المعززتان

اذا كان الشخص الذي يستخدم ايماءة

موقف هجومي، على نقيض الشخص في الشكل (٧٠) الذي اتخذ وضعة ذراعين متصالبتين.



الشكل (٧١) قبضتان تُبديان موقفاً عدائياً.

إيماءة إمساك الذراعين بإحكام

ستلاحظ أن ايماءة الذراعين المتصالبتين هذه تميّزها اليدان الممسكتان بإحكام وتثبيت الذراعين العلويين لتعزيز الوضعة ووقف اي محاولة لفك الذراعين وتعريض الجسد وغالباً ما يمكن الإمساك بإحكام وتشبُّث بالذراعين بحيث يتحوّل لون الاصابع والمفاصل الى الابيض بسبب قطع الدورة الدموية عنها. هذا الاسلوب في طي الذراعين شائع بين الاشخاص الذي ينتظرون في غرف الانتظار في عيادة الاطباء وأطباء الاسنان، او



الشكل (٧٢) هنا اتخاذ موقف حازم.

الذراعين المتصالبتين تماماً يُبدي قبضتين مطبقتين، فذلك إنما يشير الى موقف عدائي ودفاعي. هذه المجموعة غالباً ما تُقرن بإطباق الاسنان والوجه المحمرّ، وفي هذه الحالة يكون هجوم شفهي او مادي محتوماً.

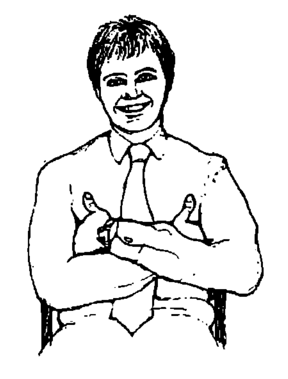
ان مقاربة راحتين موجهتين الى أعلى تمسّ الحاجة اليها لاكتشاف ما سبب الايماءات العدائية اذا لم يكن السبب بعد ظاهراً. إن الشخص الذي يستخدم هذه المجموعة لديه

الأشخاص المسافرين بالطائرة للمرة الاولى الذين ينتظرون أن ترتفع بهم الطائرة في الجو. ان ذلك ليدلّ على موقف مقيّد سلبي.

في مكتب المحامي، قد يُرى المدعي (= النائب العام) متخذاً وضعة الذراعين المتصالبتين والقبضتين المطبقتين في حين يكون الدفاع قد اتخذ وضعة الذراعين الممسكتين باحكام وتشبُّث.

إن الوضع قد يؤثر في ايماءات الذراعين المطويتين. النوع العالي قد يجعل تفوّقه يُحَس في حضرة اشخاص قابلهم للتو بعدم طيّ ذراعيه. لنقل، مثلاً، إنه في حفلة اجتماعية تقيمها احدى الشركات، جرى تقديم المدير العام الى موظفين عديدين جدد للتعارف فيما بينهم لأنه لم يسبق أن قابلهم. عقب الترحيب بهم بمصافحة مسيطرة، يقف على المسافة الاجتماعية من الموظفين الجدد ويداه على جنبيه، أو وراء ظهره في وضعة الراحة في الراحة العليا (انظر الشكل [٤٤])، أو بيد في جيبه. ونادراً ما يطوي ذراعيه ليظهر أبسط دليل على العصبية (= النرفزة). على النقيض، عقب مصافحة ربّ العمل، يقوم الموظفون الجدد بايماءات، كلياً أو جزئياً، الذراعين المطويتين بسبب خوفهم كونهم موجودين في حضرة اعلى موظفي الشركة رتبة. كلا المدير العام والموظفين الجدد يشعر بالراحة مع ايماءاته الخاصة إذ إن كلّاً منهما يؤشر إلى وضعه بالنسبة الى الآخر. ولكن ماذا يحدث عندما يقابل المدير العام مديراً ادارياً شاباً متوقّعاً له النجاح او الازدهار الذي هو كذلك من النوع الرفيع والذي قد يشعر حتى أنه مهمّ اهمية المدير العام؟ إن النتيجة المحتملة هي أنه بعد أن يتصافح الاثنان مصافحة مسيطرة، سيتخذ المدير الشاب ايماءة الذراعين المطويتين مع تأشير الابهامين عمودياً الى أعلى (الشكل [٧٣]). هذه الايماءة هي النسخة الدفاعية للذراعين الاثنتين المتروكتين أُفقياً امام الجسد مع الإبهامين الاثنين الى أعلى لإبراز ان المستخدم ذلك هادىء ورابط الجاش. إن ايماءة الابهامين الى أعلى هي وسيلتنا لإظهار أن لنا موقف الثقة بالنفس، وتقدم الذراعان المطويتان الشعور بالحماية.

يحتاج البائعون المتجولون إلى تحليل لماذا قد اتخذ الشاري مثل هذه الإيماءة لمعرفة ما اذا كانت مقاربتهم فعّالة. فإذا جرت ايماءة الابهامين الى أعلى قبيل نهاية عرض البيع، واقترنت بكثير من سائر الايماءات الايجابية الاخرى التي استخدمها البائع، يستطيع هذا الأخير ان ينتقل براحة الى إنهاء المبيع، وطلب معرفة «الطلبية». ولكن، من جهة اخرى، إذا انتقل الشاري في ختام المبيع إلى وضعة القبضة المطبقة في الذراعين المتصالبتين (الشكل [٧١])، وكان وجهه لا معبّراً (كوجه الخبير بلعبة البوكر)، قد يكون البائع يدعو الى نتائج مدمِّرة بمحاولته طلب معرفة «الطلبية». بدلاً من ذلك، من الأفضل أن يسارع الى العودة الى



الشكل (٧٣) موقف متعالٍ.



الشكل (٧٤) الشخص ممسكاً بيديه.

عرض البيع، ويطرح مزيداً من الاسئلة ليحاول اكتشاف اعتراض البائع. في البيع، اذا قال الشاري «لا» فإنه قد يصبح صعباً تغيير قراره. ان القدرة على قراءة لغة الجسد تسمح لك ان ترى القرار السلبي قبل ان يُلفظ شفهياً، ويمنحك الوقت لتتخذ نهج عمل بديلاً.

إن الاشخاص الذين يحملون أسلحة أو يرتدون درعاً نادراً ما يستخدمون إيماءات الذراعين المطويتين الدفاعية لأن سلاحهم او درعهم يوفران حماية جسدية كافية. إن رجال الشرطة الذين يحملون مسدسات، مثلاً، قلما يُظهرون أسلحتهم ما لم يكونوا قائمين بالحراسة، وعادة ما يستخدمون وضعة القبضتين المطبقتين ليُظهروا بوضوح أن لا احد يسمح له بالمرور حيث يقفون.

حواجز ذراعين متصالبتين جزئياً

أحياناً تكون ايماءة الذراعين المتصالبتين كلياً جدّ واضحة للاستخدام في حضرة الآخرين لأنها تطلعهم على أننا خائفون. وأحياناً نصنع نسخة اكثر صقلاً ـ ايماءة الذراعين المصالبتين جزئياً، وفيها تترجح يد عبر الجسد لكي تمسك بالذراع الاخرى أو تلمسها لتشكّل حاجزاً كما يتبيّن من الشكل (٧٥).

إن الحاجز الذراعي الجزئي غالباً ما يُرى في الاجتماعات حيث قد يكون الشخص غريباً بالنسبة الى الجماعة او مفتقراً الى الثقة بالنفس. وثمة نسخة مشهورة أخرى عن الحاجز الذراعي الجزئي هي إمساك المرء بيديه (الشكل [٧٤])، وهي إيماءة تُستخدم عموماً من جانب أناس يقفون أمام حشد من البشر لتلقّي جائزة

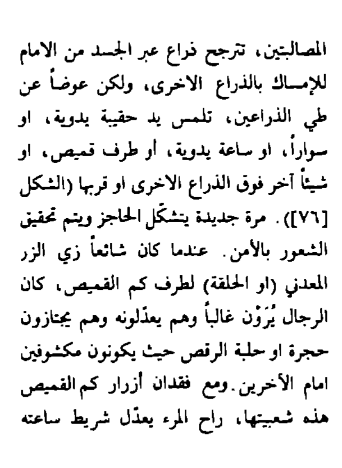


الشكل (٧٥) حاجز ذراعي جزئي.

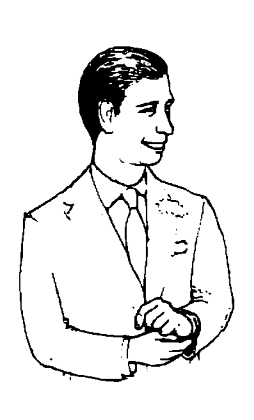
او لالقاء خطاب يقول دزموند موريس ان هذه الايماءة تسمح للشخص بأن يعيش مجدداً الأمن العاطفي الذي اختبره كولد عندما أمسك والداه يده في ظروف مخيفة.

إيماءات الذراعين المتصالبتين المقنّعة

ايماءات الذراعين المصالبتين رفيعة التعقيد، ويستخدمها الأناس الذين يتعّرضون باستمرار للآخرين. وتضم هذه المجموعة السياسين، والباعة المتجولين، وشخصيات التلفزيون ومن شابههم، الذين لا يريدون ان يكتشف جمهورهم أنهم غير واثقين من أنفسهم أو أنهم عصبيون. ومثل كل إيماءات الذراعين



المصالبتين، تترجح ذراع عبر الجسد من الامام للإمساك بالذراع الاخرى، ولكن عوضاً عن طي الذراعين، تلمس يد حقيبة يدوية، او سواراً، او ساعة يدوية، أو طرف قميص، او شيئاً آخر فوق الذراع الاخرى او قربها (الشكل [٧٦]). مرة جديدة يتشكّل الحاجز ويتم تحقيق الشعور بالأمن. عندما كان شائعاً زي الزر المعدني (او الحلقة) لطرف كم القميص، كان الرجال يُرَوْن غالباً وهم يعدّلونه وهم يجتازون حجرة او حلبة الرقص حيث يكونون مكشوفين امام الآخرين. ومع فقدان أزرار كم القميص هذه شعبيتها، راح المرء يعدّل شريط ساعته



الشكل (٧٦) عصبية مقنّعة.

اليدوية، أو يتفحّص محتوى حافظة نقوده، ويشبك يديه أو يفركهما معاً، أو يلعب بزر على طرف كم قميصه، أو يستخدم أي إيماءة تسمح للذراعين بالتصالب أمام الجسد. بالنسبة الى المراقب المدرّب، مع ذلك، فإن هذه الإيماءات هي افشاء غير مقصود وغير مجدٍ لأنها لا تحقق اي غاية حقيقية باستثناء محاولة لتقنيع العصبية. ان أفضل مكان لمراقبة هذه الايماءات هو اي مكان يجتاز فيه الناس امام جماعة من الناظرين، مثل شاب يجتاز حلبة رقص ليطلب الى صبية جذابة أن تراقصه، أو مثل شخص يجتاز غرفة مفتوحة لتلقّي جائزة.

ان النساء أقلُّ وضوحاً من الرجال في استخدامهن ايماءات حاجز الذراعين المقنّع لأنهن يستطعن أن يمسكن أشياء مثل الحقائب اليدوية، او المحافظ عندما يصبحن غير واثقات من أنفسهن (الشكل [٧٧]). إن من اكثر النسخ شيوعاً في هذا المجال الإمساك بكوب شراب باليدين الاثنتين. هل خطر في بالك يوماً ان بوسعك حمل الكوب بيد واحدة؟ ان استخدام اليدين الاثنتين يتيح للشخص العصبي أن يشكّل حاجزاً ذراعياً لا يُكشف تقريباً. ولدى مراقبة أشخاص يستخدمون اشارات حاجز الذراعين في مناسبات كثيرة، وجدنا ان هذه الايماءات يستخدمها تقريباً كل شخص. وكثيرون من الشخصيات الشهيرة في المجتمع كذلك يستخدمون اشارات حاجز مقنّعة في حالات التوتر، وهم غير مدركين كلياً أنهم يفعلون ذلك (الشكل [٧٨]).



الشكل (٧٧) حقيبة يدوية تستخدم لإقامة حاجز.



الشكل (٧٨) زهور تُستخدم لاقامة حاجز.

٧

حواجز الرجْلين

إيماءة الرجلين المتصالبتين

مثل ايماءات حاجز الذراعين، تؤشر الرجلان المتصالبتان إلى انه قد يكون هناك موقف سلبي او دفاعي. ان الغاية من تصالب الذراعين فوق الصدر كانت في الاصل الدفاع عن القلب ومنطقة اعلى الجسد، وتصالب الرجلين كان محاولة لحماية المنطقة التناسلية. وتصالب الذراعين يدل كذلك على موقف سلبي اكثر من تصالب الرجلين، وإيماءة الذراعين اكثر وضوحاً. وينبغي الاهتمام لدى تفسير ايماءات الرجلين لدى النساء إذ إن الكثيرات لُقِّنَّ ان تلك هي كيفية «الجلوس كسيدة». لسوء الطالع، بالنسبة اليهن، مع ذلك، ان الايماءة قد تجعلهن يبدين مدافعات.

هناك وضعتا جلوس أساسيتان بالنسبة الى تصالب الرجلين، تصالب الرجلين القياسي، ووضعة قفل الرجل (الشكل 4)) في هذه الفصل.

وضعة تصالب الرجلين القياسية

احدى الرجلين متصالبة بوضوح فوق الاخرى، وعادةً الرجل اليمنى فوق الرجل اليسرى. تلك هي الوضعة الطبيعية التي تستخدمها الثقافات الاوروبية، والاوسترالية، والنيوزيلندية، وقد تُستخدم لإبراز موقف عصبي،أو متحفظ، او دفاعي. مع ذلك، هذه عادةً إيماءة ساندة تحدث مع ايماءات سلبية اخرى، ولا ينبغي ان تترجَم بمعزل عن السياق او خارجه. ، مثلاً، غالباً ما يجلس الناس هكذا خلال المحاضرات او اذا كانوا يجلسون براحة على الكراسي مدة طويلة. ومن الشائع أن ترى هذه الايماءة في الطقس البارد. وعندما تُقرن ايماءة الرجلين المتصاليتن مع تصالب الذراعين (الشكل [٨٠]) يكون الشخص قد انسحب من الحديث. وقد يكون طائشاً جداً البائع المتجول إذا ما حاول حتى الطلب الى الشاري أن يتخذ قراراً عندما يكون في هذه الوضعة، وعلى البائع ان يطرح أسئلة دقيقة ليكشف اعتراضه. إن هذه الوضعة هي شائعة بين النساء في معظم البلدان وخصوصاً لإظهار استيائهن من ازواجهن او اصدقائهن.

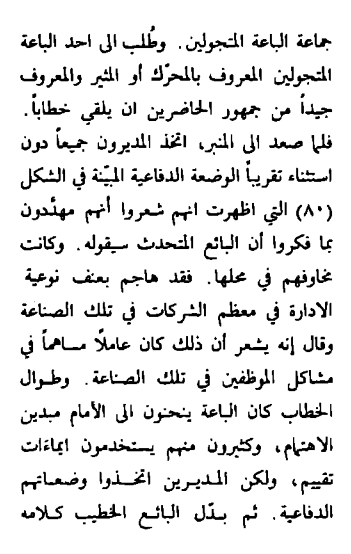
الشكل (٧٩)
تصالب الرجلين القياسي.



وضعة قفل الرِجْل الاميركية (الشكل (4))

تصالب الرجل هذا يدل على وجود موقف جدلي او تنافسي. إنها وضعة الجلوس التي يستخدمها كثيرون من الرجال الاميركيين ذوي الطبيعة التنافسية. وما دامت تلك هي الحال، فإنه لمن الصعب ترجمة موقف الاميركي خلال حديث ما، ولكن ذلك جليّ جداً عندما يستخدم البريطاني هذه الايماءة.

توجهت بالحديث مؤخراً الى سلسلة من الاجتماعات في نيوزيلندا حيث كان الجمهور يتألف من حوالى ١٠٠ مدير اداري و٥٠٠ بائع متجول. وكانت المناقشة تدور حول موضوع مثير للجدل أو الخلاف كثيراً ـ معاملة الشركاتْ



جماعة الباعة المتجولين. وطُلب الى احد الباعة المتجولين المعروف بالمحرّك أو المثير والمعروف جيداً من جمهور الحاضرين ان يلقي خطاباً. فلما صعد الى المنبر، اتخذ المديرون جميعاً دون استثناء تقريباً الوضعة الدفاعية المبيّنة في الشكل (٨٠) التي اظهرت انهم شعروا أنهم مهدَّدون بما فكروا أن البائع المتحدث سيقوله. وكانت مخاوفهم في محلها. فقد هاجم بعنف نوعية الادارة في معظم الشركات في تلك الصناعة وقال إنه يشعر أن ذلك كان عاملاً مساهماً في مشاكل الموظفين في تلك الصناعة. وطوال الخطاب كان الباعة ينحنون الى الأمام مبدين الاهتمام، وكثيرون منهم يستخدمون ايماءات تقييم، ولكن المديرين اتخذوا وضعاتهم الدفاعية. ثم بدّل البائع الخطيب كلامه



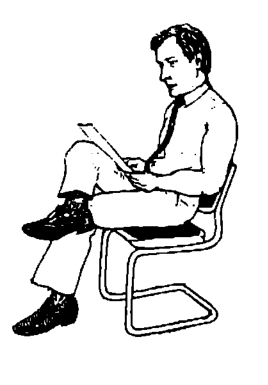
الشكل (٨٠) امرأة تبدي الاستياء.

يناقش ما يعتقد أنه دور المدير بالنسبة الى جماعة الباعة. وكما لو كانوا عازفين في فرقة موسيقية أصدر اليهم المايسترو او قائد الفرقة الأمر بالبدء تحوّلوا الى الوضعة التنافسية/ الجدلية (الشكل [٨١]). كان واضحاً أنهم، ذهنياً، يناقشون وجهة نظر البائع، وكثيرون منهم، لاحقاً، أكّدوا ان تلك كانت الحال. وقد لاحظت، مع ذلك، ان عدداً من المديرين لم يتخذوا هذه الوضعة. عقب الاجتماع سألت لماذا، ومع ان معظمهم قالوا انهم خالفوا آراء البائع ايضاً، إلا انهم لم يستطيعوا الجلوس في وضعة قفل الرجل (الشكل(4)) لأسباب البدانة والتهاب المفاصل.

في موقف المبيع، ليس من الحكمة ان يحاول البائع قفل الحديث والسؤال عن «الطلبية» عندما يتخذ الشاري هذه الوضعة. يحتاج البائع أن يستخدم مناشدة مفتوحة، منحنياً الى الأمام مع راحتيّ اليدين المتجهتين إلى أعلى والقول: «يمكنني أن أرى أن لديك بعض الأفكار حول هذا. إني سأهتم برأيك»، ثم الاستواء في الجلوس ليعني أن دور الشاري في الكلام قد حان. ذلك يمنح الشاري فرصة ابداء رأيه. ان النساء اللواتي يرتدين بنطلونات او دجينز يُرِيْن ايضاً جالسات في وضعة الشكل (4) في بعض المناسبات.

ملزمة الرجل في (الشكل (4))

ان الشخص الذي يعرف موقفاً قاسياً وسريعاً بالنسبة الى جدل أو مناقشة غالباً ما يقفل الشكل (4) في مكانه بيد واحدة او باليدين الاثنتين كما بالملزمة. هذه علاقة



(الشكل ٨١) الرسم (4) الوضع الاميركي.



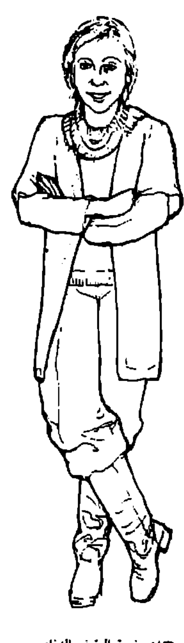
الشكل (٨٢) الذراعان تقفلان الرجل في مكانها.

شخص واقعي المزاج أو التفكير وعنيد قد يحتاج الى مقاربة خاصة لتحطيم مقاومته.

ايماءات الرجلين المتصالبتين وقوفاً

في المرة التالية التي تحضر فيها اجتماعاً او حفلة رسمية، ستلاحظ جماعات صغيرة من الاشخاص يجلسون جميعاً وقد تصالبت أذرعتهم وأرجلهم (الشكل [٨٣]). وستكشف أيضاً المراقبة أنهم يقفون على مسافة أكبر بعضهم من بعض اكثر من المعتاد، وأنهم اذا كانوا يرتدون معاطف أو سترات فإنها غالباً ما تكون مزررة. فاذا ما اردت أن تستنطق هؤلاء الأشخاص، فستجد ان واحداً منهم او جيعهم غرباء بالنسبة الى سائر الأفراد. هكذا يقف معظم الاشخاص عندما يوجدون وسط أناس لا يعرفونهم جيداً.

الآن، تلاحظ جماعة اخرى صغيرة يكون فيها الجميع واقفين، غير مطويي الأذرع، وعارضين راحات أيديهم، ومعاطفهم غير مزررة، ومظهرهم مسترخٍ، ينحنون على قدم واحدة، مع القدم الاخرى متجهة شطر سائر أفراد المجموعة، وينتقلون الى داخل مناطق بعضهم البعض الحميمة ويخرجون منها. والتحقيق الدقيق يبيّن ان هؤلاء الاشخاص هم أصدقاء او معروفون شخصياً بعضهم من بعض. ومن الجدير بالملاحظة أن الاشخاص الذين يستخدمون وضعة الذراعين والرجلين المقفلة قد يكون لديهم تعبيرات وجه مسترخية،



الشكل (٨٣) وضعة الوقوف الدفاعي.

فضلاً عن الحديث الذي يبدو حراً وسهلاً، غير أن الذراعين والرجلين المطوية تطلعنا على انهم غير مسترخين أو واثقين بأنفسهم.

في المرة التالية التي تنضم فيها إلى جماعة ما يقف أفرادها وقفة الصداقة المفتوحة، ولكنك لا تعرف احداً منهم، قف وقد تصالبت ذراعاك ورجلاك بإحكام. وواحداً إثر واحد يروح سائر أفراد المجموعة يصالبون أذرعتهم

وأرجلهم، ويبقـون في تلك الـوضعـة حتى تغادرهم. ثم سرْ وراقب كيف أنهم، واحداً بعد واحد، يتخذ أفراد هذه المجموعة وضعتهم المفتوحة الاصلية من جديد!

نهج «الفتح»

مع بدء النـاس بالشعـور بالـراحة في مجموعة ما وتوصُّلهم الى التعرّف إلى الآخرين فيها، فإنهم يتحركون عبر قانون غير مكتوب من الحـركـات آخـذينهـا من وضعـة الـذراعـين والـرجلين المتصالبـة الى وضعة الاسـترخـاء المفتوح. وتكشف الدراسات التي أُجريت في كل من اوستراليا، ونيوزيلندا، وكندا، واميركا ان نهج الوقوف «المفتوح» هو نفسه في هـذه البلدان.

المرحلة ١: وضعـة دفـاعيـة الـذراعـان والرجلان متصالبة (الشكـل [٨٤]).

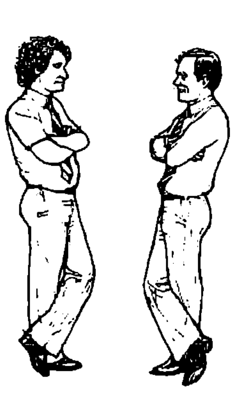
المرحلة ٢: الرجلان غير متصالبتين، والقـدمان موضوعتان معاً في وضعة حيادية.

المرحلة ٣: الذراع المطوية فوق في وضعة الذراعين المتصالبتين تخرج وتبدو الراحة عنـد التحدث، ولكنها لا تُدخل إلى وضعة الـذراعين المتصـالبتـين. إنها تمسك ظاهر الذراع الاخرى.

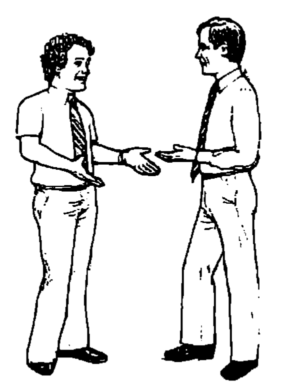
المرحلة ٤: الذراعان تنفكّان، وذراع منهما تومىء أو قد توضع على الخصر او في الجيب.

المرحلة ٥: الشخص ينحني الى الوراء على قدم واحدة، ويدفع الاخرى الى الأمـام لتشير الى الشخص الذي يجده الاكثر تشويقاً. (الشكل [٨٥])

إن الكحول يمكن ان تسـرّع هذه العملية أو أن تزيل بعض المراحل.



الشكل (٨٤) جسد مقفل وموقف مقفل.



الشكل (٨٥) جسد مفتوح وموقف مفتوح.

دفاعي أو بارد؟

يدّعي أُناس كثيرون أنهم غير دفاعيين، ولكنهم يصالبون اذرعتهم أو ارجلهم لأنهم يشعرون بالبرد. هذه غالباً تغطية، ومن الشيّق أن نلاحظ الفارق بين وضعة دفاعية والطريقة التي يقف بها الشخص عندما يشعر بالبرد. أولاً، عندما يريد احد أن يدفّىء يديه، فإنه عادة ما يضعهما تحت إبطيه بدلاً من وضعهما تحت المرفقين، كما في حالة تصالب الذراعين الدفاعي. ثانياً، عندما يشعر المرء بالبرد فإنه قد يطوي ذراعيه في وضعة من نوع الاحتضان الجسدي، وعندما تتصالب الرجلان فإنهما تكونان عادة مستقيمتين، وصلبتين، ومضغوطتين الواحدة على الاخرى (الشكل [٨٦]) على نقيض وضعة الساقين الاكثر استراخاءً للوقفة الدفاعية.

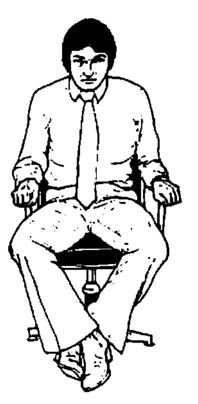


الشكل (٨٦) هذه المرأة ربما كانت باردة، وقد ترغب في الذهاب الى الحمّام.

إن الاشخاص الذين يتخذون عادة وضعة الذراعين والرجلين المتصالبة يفضّلون ان يقولوا انهم يشعرون بالبرد او مرتاحون عوضاً عن الإقرار بأنهم عصبيون، أو خجولون، أو دفاعيون.

إيماءة قفل الكاحل

تصالب أو طيّ الذراعين او الرجلين يوحيان بإن موقفاً سلبياً او دفاعياً، موجود، وذلك هو أيضاً الحال مع إيماءة الكاحل. ان النسخة الرجالية لقفل الكاحل غالباً ما تُقرن بالقبضتين المطبقتين المرتاحتين على الركبتين، أو باليدين الممسكتين بإحكام ذراعَيّ المقعد (الشكل [٨٧]). إن النسخة النسائية تتباين



الشكل (٨٧) نسخة رجالية لقفل الكاحل.

قليلاً، تُمسك الرجلان معاً، وقد تكون القدم الى جانب، واليدان ترتاحان جنباً الى جنب او الواحدة فوق الاخرى المرتاحة على أعلى الرجلين (الشكل [٨٨]).

خلال أكثر من عقد من السنين من مقابلة الناس وبيعهم السلع المختلفة، كشفت ملاحظتنا أنه عندما يُقفل الشخص المقابَل كاحليه، فإنه يكون، ذهنياً، «يعضّ على شفته». إن الإيماءة هي إيماءة كبح موقف سلبي، أو عاطفة، أو عصبية، أو خوف. مثلاً، إن أحد اصدقائي المحامين أخبرني انه غالباً ما لاحظ، قبل جلسة استماع في

الشكل (٨٨) نسخة نسائية عن قفل الكاحل.

المحكمة، أن الاشخاص المتورطين في القضية يجلسون دوماً تقريباً وقد اقفلوا كواحلهم، ووجد أيضاً أنهم كانوا ينتظرون أن يقولوا شيئاً أو أنهم كانوا يحاولون ضبط حالتهم العاطفية (= الانفعالية).

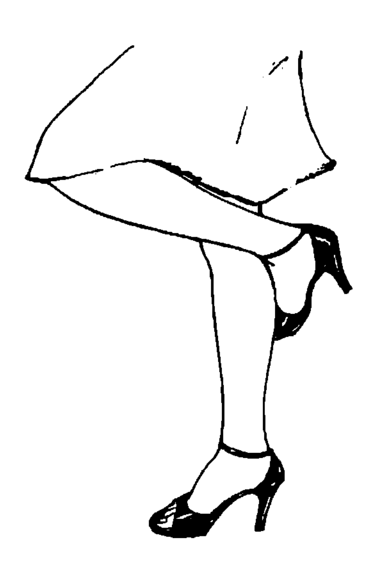
عندما كنا نقابل موظفين محتملين، كنا نلاحظ ان معظم هؤلاء المقابَلين كانوا يقفلون كواحلهم في نقطة معيّنة خلال المقابلة، مشيرين الى انهم يكبحون عاطفة او موقفاً. في المراحل الاولية من بحوثنا حول الايماءات، وجدنا أن طرح الاسئلة حول مشاعر الشخص المقابَل غالباً ما يكون غير ناجح في فك قفل كاحليه وكذلك فكره. وسرعان ما اكتشفنا، مع ذلك، أن المقابِل اذا ما سار الى جانب المكتب حيث يجلس الشخص المقابَل وجلس بقربه، رافعاً حاجز المكتب، فإن كاحلي المقابَل غالباً ما ينفكّان، وتتخذ المحادثة جوّاً اكثر صراحة وشخصية.

كنا، حديثاً، نسدي النصح والارشاد الى شركة بخصوص الاستخدام الفعّال في الاتصال بالزبائن عندما قابلنا شاباً كانت مهمته التي لا يُحسد عليها الاتصال بالزبائن الذين لم يسدّدوا ما عليهم من مال. وقد راقبناه يقوم بعدد من الاتصالات، ومع أنه كان يبدو مسترخياً، لاحظنا أن كاحليه كانا مقفلين تحت مقعده. سألته: «كيف تستمتع بهذه الوظيفة؟» فأجاب: «على خير ما يرام. هناك تسلية كبيرة في ذلك». إن هذه العبارة الشفهية لم تكن

تتلاءم مع الاشارات غير الشفهية، على الرغم من أنه بدا مقنعاً جداً. سألته: «هل أنت متأكد؟»، فتريث لحظة، وفك قفل كاحليه وتحوّل اليّ براحتيّ يديه المفتوحتين وقال: «حسناً، بالفعل، هذا يدفعني الى الجنون!» ثم إنه تلقّى عدة اتصالات تلفونية من زبائن كانوا خشنين معه، وكان يكبح مشاعره لكي لا ينقلها الى الزبائن الآخرين. ومن الشيق أن نذكر أننا لاحظنا أن الباعة المتجولين الذين لا يستمتعون باستخدام التلفون يجلسون في وضعة الكواحل المقفلة.

إن المرشدَيْن في حقل تقنيات التفاوض، نيرنبرغ وكاليرو، وجدا انه عندما يقفل فريق كاحليه خلال التفاوض، فإن ذلك غالباً ما يعني أنه يكبح تنازلاً قيماً. ووجدا انهما باستخدام تقنيات الاستجواب بوسعهما غالباً أن يشجعاه على فك كاحليه وكشف التنازل.

هناك دوماً أُناس يزعمن أنهم عادة ما يجلسون في وضعة الكاحلين المقفلين، او من اجل هذه القضية، يجلسون في وضعة أي من مجموعات الاذرع والارجل السلبية لأنهم يشعرون بالراحة. اذا كنت واحداً من هؤلاء الأشخاص، تذكّر أن اي وضعة ذراع او رجل تُشعر بالراحة عندما يكون لديك موقف دفاعي سلبي أو متحفّظ. باعتبار أن الايماءة السلبية يمكن ان تضاعف أو تمدّ موقفاً سلبياً، وأن أشخاصاً آخرين يترجمون أنك دفاعي أو سلبي، فإنك تُنصح بالتدرّب على استخدام وضعة



الشكل (٨٩) وضعة قفل القدم وقوفاً.

الايماءات الايجابية والصريحة لتحسين ثقتك بنفسك وعلاقاتك مع الآخرين.

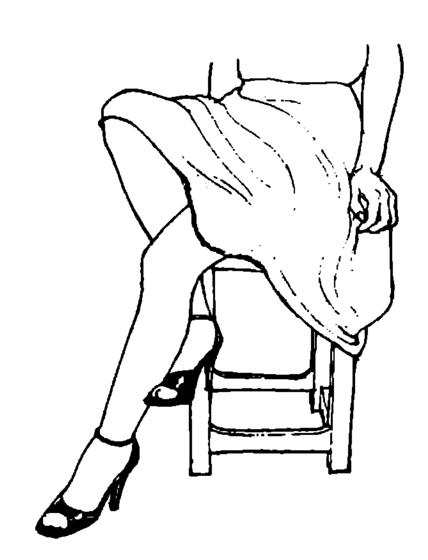
ان النساء اللواتي كن في سن المراهقة خلال عصر التنورة القصيرة (= الميني جوب) كنّ يصالبن ارجلهن وكواحلهن لأسباب واضحة، وضرورية. وعبر العادة، ما تزال نساء كثيرات منهن يجلسن في هذه الوضعة التي قد تجعل الآخرين يسيئون الظن بهن؛ وقد يتصرّفون تجاه هاته النسوة بحذر. ومن المهم

الاخذ بالاعتبار نزعات الزيّ النسوي، وخصوصاً كيف قد تؤثر هذه في وضعات ارجل النساء، قبل القفز الى الاستنتاجات.

قفل القدم

هذه الإيماءة محصورة تقريباً بالنساء. ان أعلى رجل تقفل الرجل الاخرى لتعزيز موقف دفاعي، وعندما تظهر هذه الايماءة، يمكنك أن تتأكد من أن تلك المرأة قد اصبحت، ذهنياً، منعزلة، أو انها انسلّت مثل السلحفاة إلى صدفتها. ان هذه الوضعة شائعة بين النساء الخجولات أو اللواتي يشعرن بالجبن.

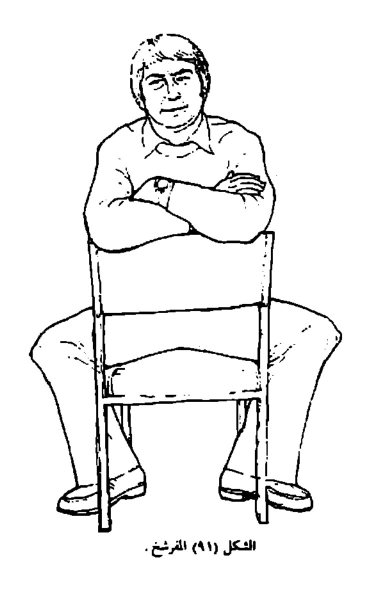
أذكر مقابلة كان فيها بائع متجول يبيع زوجين شابين بوليصة تأمين. وكانت الصفقة غير ناجحة، ولم يدرِ البائع الجديد لماذا أخفق فيها لأنه اتّبع تماماً السبيل الصحيح في البيع. وقد أشرت الى انه عجز عن ملاحظة ان المرأة كانت تجلس في وضعة قدم مقفلة بإحكام طوال المقابلة. فلو ان البائع عرف معنى هذه الايماءة، لكان ورّطها في العرض الذي يقدّمه للبيع، ولكان حقّق نتيجة افضل.



الشكل (٩٠)
وضعة قفل القدم قعوداً.

٨

إيمـــاءات وأفعــال اخـــرى شائعة



الشكل (٩١) المفرشخ.

الفرشخة على الكرسي

لقرّون مضت، كان الرجال يستخدمون الدروع لحماية انفسهم من الرماح والهراوات من جانب أعدائهم، واليوم، الرجل المتمدن يستخدم اي شيء لديه وفي متناوله ليرمز الى هذا التصرُّف الحمائي نفسه عندما يكون عرضة لهجوم مادي او شفهي. وذلك يتضمّن الوقوف خلف البوابة، او المدخل، او السياج، او المكتب، او الباب المفتوح في سيارته، والجلوس مفرشخاً على الكرسي (الشكل [٩١]). ان ظهر الكرسي يوفّر درعاً لحماية جسده ويحوّله الى محارب عدائي ومسيطر. ان معظم الذين يفرشخون على الكرسي هم أشخاص يحاولون السيطرة على الأخرين او الجماعات عندما يتولاهم السأم من الحديث، ويكون ظهر الكرسي حماية جيدة من أي «هجوم» من قبل الاعضاء الأخرين في الجماعة. إنه غالباً متحفظ وينزلق الى وضعة الفرشخة دون أن يُلاحَظ تقريباً.

إن أسهل طريقة لنزع سلاح المفرشخ

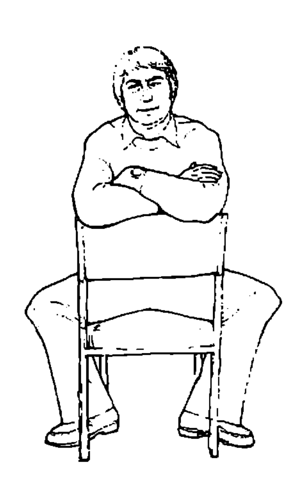
هي الوقوف او الجلوس خلفه وجعله يشعر أنه معرّض للهجوم وغير حصين، وإجباره على تغيير وضعته، فيصبح أقل عداءً. ان هذا لينجح في الجماعات لأن ظهر المفرشخ سيكون معرّضاً؛ وهذا يُكرهه على تغيير وضعته.

ولكن كيف السبيل الى تناول مجابهة واحد لواحد مع مفرشخ على كرسي دوّار؟ لا جدوى من محاولة المجادلة معه، خصوصاً عندما يكون على الكرسي الدوّار ويروح يدوّم، لذا إن أفضل دفاع هو الهجوم غير الشفهي. إجرِ محادثتك وأنت واقف فوق وتنظر الى أسفل الى المفرشخ وتحرك ضمن إقليمه الشخصي. ان ذلك مربك بالنسبة اليه، وربما سقط الى الخلف من فوق كرسيه في محاولة لتجنُّب كونه مجبَراً على تغيير وضعته

اذا جاء مفرشخ لزيارتك، وكان موقفه العدائي يزعجك، تأكد من إجلاسه على كرسي يكون له ذراعان لمنعه من اتخاذ وضعته المفضلة.

التقاط نُسالة خيالية

عندما لا يوافق شخص ما على آراء الآخرين او مواقفهم ولكنه يشعر أنه مكره على تقديم وجهة نظره، فإن الايماءات غير الشفهية التي تحدث تُعرف باسم ايماءات الازاحة. اي انها تنجم عن رأي مكبوح. إن التقاط قطع نسالة خيالية من الملابس هو واحدة من مثل هذه الايماءات. إن ملتقط النُسالة عادة ما ينظر



الشكل (٩٢) لاقط النُسالة

بعيداً عن الاشخاص الآخرين ونحو الارضية وهو يقوم بهذا الفعل الثانوي غير المتصل بالموضوع. وهذه واحدة من الاشارات الاكثر شيوعاً حول عدم الموافقة، وعندما يلتقط السامع بكيفية متواصلة نسالات خيالية من ملابسه فذلك دليل حسن على أنه لا يحبّ ما يُقال، حتى ولو كان يوافق شفهياً على كل شيء.

افتح راحتيّ يديك وقل «حسناً، ما هو رأيك؟» أو «يمكنني أن أرى ان لديك بعض الافكار حول هذا. هل من مانع يحول دون اطلاعي عليها؟» اجلس باستواء، وباعد بين ذراعيك، وراحتاك مرئيتان، وانتظر الجواب.

اذا قال الشخص انه يوافقك ولكنه يواصل التقاط النُسالة الخيالية، فقد تحتاج الى اتخاذ حتى مقاربة اكثر مباشرة لتكتشف اعتراضه المخبوء.

إيماءات الرأس

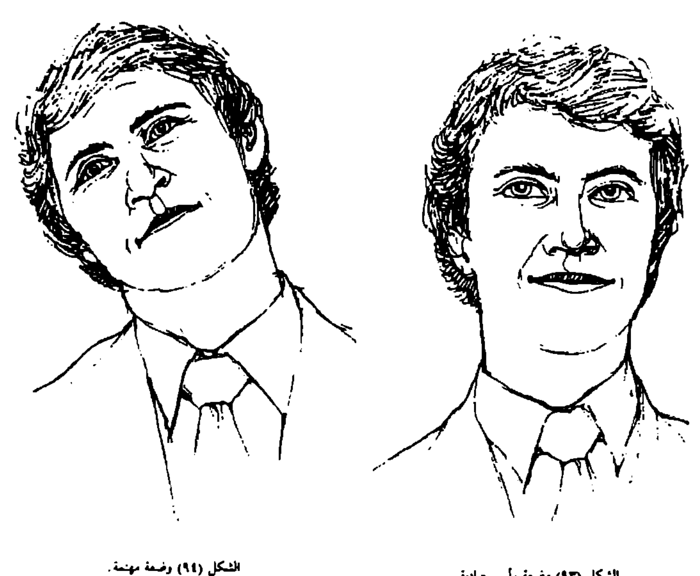
لن يكون هذا الكتاب تامّاً دون مناقشة حركات الرأس الاساسية، والحركتان الواسعتا الانتشار المستخدمتان هما الايماء بالرأس(علامة الموافقة او التحية) وهزّ الرأس. إن الايماءة بالرأس هي إيماءة ايجابية مستخدمة في معظم الثقافات وتعني «أجل» او التوكيد. وتدل البحوث التي أُجريت مع اشخاص صمّ، وبكم، ومكفوفي البصر منذ الولادة، انهم كذلك يستخدمون هذه الايماءة لتعني التأكيد الذي جرّ الى النظرية القائلة إن تلك قد تكون إيماءة فطرية (= طبيعية). إن هزّ الرأس الذي يعني عادة «لا»، يزعم البعض أنه فعل فطري؛ مع ذلك، الآخرون نظّروا أنها كانت أول إيماءة يتعلّمها الكائن البشري. إنهم يعتقدون أن الطفل الوليد عندما يكتفي من رضاعة الحليب، تراه يهز رأسه من جانب إلى جانب لنبذ ثدي أمه. وكذلك، إن الولد الذي يكتفي من الأكل، يستخدم هزّ الرأس لنبذ محاولة والديه إطعامه بالملعقة.

إن واحدة من أسهل الطرق لكشف اعتراض مقنّع لدى التعامل مع الآخرين هو مراقبة ما إذا كان الشخص يستخدم ايماءة هزّ الرأس وهو يقدم شفهياً موافقته معك. خذ، مثلاً، الشخص الذي يتلفظ بـ «أجل، يمكنني أن أرى وجهة نظرك»، أو «إنني حقاً أستمتع بالعمل هنا»، أو «اننا حتماً سنقوم بالعمل معاً بعد عيد الميلاد»،وهو يهزّ رأسه من جانب إلى جانب. وحتى لو بدا ذلك مقنعاً، فإن إيماءة هزّ الرأس تؤشر إلى وجود موقف سلبي ، وتُنصح بأن تنبذ ما قاله الشخص الآخر وستطقه أكثر فأكثر.

وضعات رأس أساسية

هناك ثلاث وضعات أساسية. الاولى، هي وضعة الرأس المرفوع (الشكل [٩٣]) وهي الوضعة التي يتخذها شخص له موقف حيادي مما يسمع. يبقى الرأس عادة هادئاً، وقد يقوم في احيان بايماءات صغيرة. وغالباً ما تُستخدم مع هذه الوضعة الايماءات يدٌ الخدّ.

عندما يميل الرأس الى جانب ما، فإنه يُظهر ان اهتماماً ما (الشكل [٩٤]). وكان تشارلز داروين من الاوائل الذين لاحظوا أن البشر، كالحيوانات سواء بسواء، يميلون برؤوسهم الى جانب ما عندما يغدون مهتمين بشيء. إذا كنت تقوم بعرض لبيع سلعة ما، او اذا كنت تلقي خطاباً، احرص دوماً على البحث عن هذه الإيماءة بين جمهور المستمعين اليك. وعندما ترى الحاضرين يميلون برؤوسهم وينحنون الى الامام مستخدمين ايماءات يدٌ لذقن التقييمية، فإنك تكون قد مرّرت وجهة



الشكل (٩٣) وضعة رأس جادبة.

الشكل (٩٤) وضعة مهتمة.

نظرك. ان النساء يستخدمن وضعة الرأس هذه لإبراز الاهتمام برجل جذّاب. عندما يكون الآخرون يتحدثون اليك، ان كل ما تحتاج الى القيام به هو ان تستخدم وضعة الرأس المائل وايماءات الرأس لكي تجعل السامع يشعر بالدفء تجاهك.

عندما يكون الرأس منخفضاً، فإنه يشير الى أن الموقف سلبي وانه حتى قابل للاجتهاد (الشكل [٩٥]). ان مجموعات التقييم النقدي يقوم بها عادة الرأس منخفضاً، وما لم تستطع جعل رأس الشخص مرفوعاً او مائلاً، فإنك ستعاني مشكلة اتصال. كخطيب، قد تواجه بجمهور من المستمعين الجالسين مخفوضي الرأس ومطويي الذراعين فوق الصدر. ان الخطباء والمدرّبين المحترفين يفعلون شيئاً ينطوي على اشتراك الجمهور قبل بدء خطابهم. ان المقصود من هذا ان تُرفع الرؤوس وأن يُورَّط المستمعون. فإذا كان الخطيب ناجحاً، فإن الوضعة اذا ذاك ستكون الرؤوس المائلة.



الشكل (٩٥) وضعة عدم موافقة.



الشكل (٩٦) «ربما في يوم ما ستكون لمريباً مثلي!».

كلتا اليدين خلف الرأس

هذه الايماءة نموذجية بالنسبة الى محترفين امثال المحاسبين، أو المحامين، أو مديري المبيعات، أو مديري البنوك، أو الاشخاص الذي يشعرون بالثقة بالنفس، أو بالسيطرة، او بالتفوّق في كل شيء. لو كان بوسعنا قراءة فكر الشخص، فإنه قد يكون يردد شيئاً كهذا «ربما في يوم من الأيام ستكون ذكياً مثلي!» أو حتى «ان كل شيء تحت السيطرة». إنها كذلك إيماءة تُستخدم من قِبل الشخص «الذي يعرف كل شيء»، وكثيرون يجدون ذلك شيئاً مثيراً عندما يقوم بها أحد أمامهم. ان المحامين عادة ما يستخدمون ذلك مع نظرائهم كعرض غير شفهي لمقدار ذكائهم وحسن اطّلاعهم. وقد تُستخدم كذلك كإشارة إقليمية لإظهار ان الشخص قد سجّل ادعاءً بالنسبة الى تلك المنطقة. ان الشخص في الشكل (٩٦) قد اتخذ كذلك وضعة قفل الرجل التي تُظهر أنه ليس يشعر، وحسب، بالتفوق، بل إنه، على وجه الاحتمال، يرغب في الجدال.

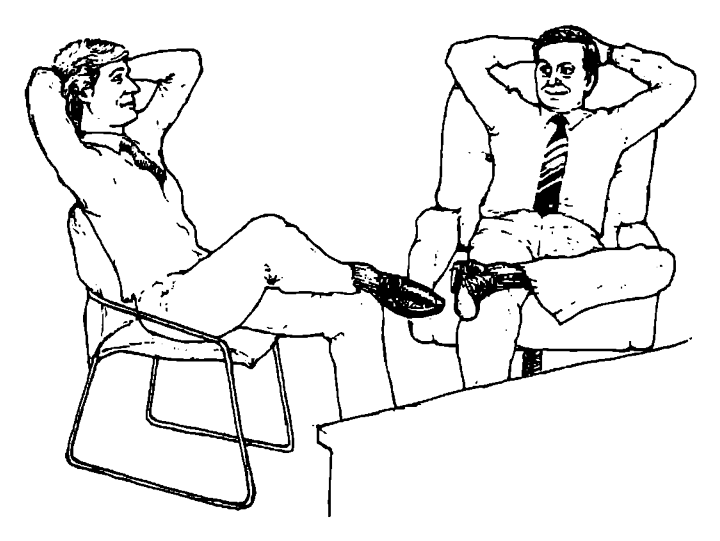
هناك عدة طرق لتناول هذه الايماءة، وذلك يتوقف على الظروف التي تحدث فيها. اذا شئت أن تكتشف سبب موقف الشخص المتعالي، إنحنِ الى الامام مع توجيه راحتيك الى أعلى وقل «إني أرى أنك تعرف ذلك. هل لك ان تعلّق؟» ثم اجلس باستواء، مع ابقاء راحتيك مرئيتين، وانتظر جواباً. والطريقة الاخرى هي أن تجبر الشخص على تغيير وضعته التي بدورها تغيّر موقفه. ان هذا يمكن تحقيقه بوضع شيء ما خارج متناوله وسؤاله: «هل رأيت هذا؟» مجبراً إياه على الانحناء الى الامام. ان نسخ الايماءة هي طريقة جيدة اخرى

للتناول. إذا أردت أن تُظهر أنك توافق الشخص الآخر، فإن كل ما تحتاج الى نسخه هو ايماءاته.

من جهة اخرى، إذا كان الشخص الذي يستخدم ايماءة اليدين خلف الرأس يوبخك، فإنك تخيفه بكيفية غير شفهية بنسخك هذه الايماءة. مثلاً، ان محامين يستخدمان الايماءة بحضورهما معاً (الشكل [٩٧]) لاظهار المساواة والاتفاق، ولكن الطالب المولع بالازعاج سيثير غضب رئيس المدرسة اذا ما استخدم ذلك في مكتبه.

إن أصل هذه الايماءة غير مؤكد، ولكن المحتمل أن اليدين تُستخدمان كذراع كرسي خيالي يستلقي فوقه الشخص ويسترخي.

وقد أظهرت البحوث حول هذه الايماءة أنه في شركة تأمين معيّنة، استخدمها ٢٧ بالمائة من ٣٠ مدير مبيعات بانتظام في حضور الاشخاص الذين باعوهم بوالص تأمين او مرؤوسيهم، ولكن ليس امام الذين هم أعلى رتبة منهم إلا نادراً جداً. عندما كانوا يجتمعون برؤسائهم كانوا يستخدمون مجموعات الايماءة المطيعة والدفاعية.



الشكل (٩٧) «انا اريب مثلك تماماً».

ايماءات العدوان والاستعداد

اي إيماءة تُستخدم في الحالات التالية: الولد يجادل أباه، الرياضي ينتظر بدء المباراة، الملاكم في غرفة الملابس ينتظر بدء المباراة؟

في كل حالة، يُرى الشخص المعني واقفاً في وضعة اليدين على الخصر لأن تلك هي الايماءة الاكثر شيوعاً واستخداماً من جانب الشخص لإيصال موقف عدائي (= عدواني). ان بعض المراقبين سمّوا هذه الايماءة «الاستعداد» التي هي صحيحة في السياق الصحيح، ولكن المعنى الاساسي هو العدوان. وقد سمّيت أيضاً وضعة المنجز، المتعلّقة بالشخص الذي يتجه الى هدفه والذي يستخدم هذه الوضعة عندما يكون مستعداً لمعالجة غاياته. إن هذه الملاحظات صحيحة لأنه في الحالتين معاً يكون الشخص مستعداً للعمل في ما يتعلق بشيء ما، ولكنها تبقى ايماءة عدائية متحركة الى الأمام. والرجال غالباً ما يستخدمون هذه الايماءة في حضرة النساء لابراز موقف رجالي عدائي، مسيطر.

والجدير بالملاحظة ان الطيور يزغب ريشها (= ينتفخ) لكي تبدو اكبر حجماً عندما تتصارع او تتودّد؛ والبشر يستخدمون ايماءة اليدين على الخصر للغاية عينها، اي لكي يجعلوا أنفسهم يبدون أكبر. والرجال يستخدمونها كتحدٍّ غير شفهي للآخرين الذين يدخلون إقليمهم.

ومن المهم ايضاً أن ندرس الظروف والايماءات التي تسبق مباشرة وضعة اليدين على الخصر لكي يتم التقييم الصحيح لموقف الشخص. ويمكن ان تسند ايماءات عدة ما تستخلصه. مثلاً، هل يكون الرداء مفتوحاً ومدفوعاً الى الخلف فوق الخصر، ام هل هو مزرر عندما تُتخذ الوضعة العدائية؟ ان الاستعداد بالرداء المقفل يُظهر إحباطاً عدائياً، في حين ان الرداء المفتوح والمدفوع الى الخلف (الشكل [٩٨]) هو وضعة عدائية مباشرة لأن الشخص يعرض قلبه وحنجرته صراحة بطريقة غير شفهية من انعدام الخوف. وهذه الوضعة يمكن تعزيزها بعد بوضع القدمين متباعدتين



الشكل (٩٨) مستعد للفعل (= التحرك).

على الارض او بإضافة قبضتين مطبقتين الى مجموعة الايماءات.

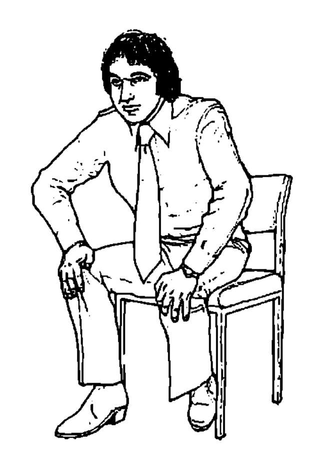
ان المجموعات العدائية ـ الاستعدادية تستخدمها عارضات الازياء المحترفات لإعطاء الانطباع بأن ملابسهن هي للمرأة الحديثة العدائية التي تفكر في المستقبل. وأحياناً تتم الايماءة بيد واحدة، فحسب، على الخصر، واليد الاخرى تقوم بايماءة اخرى (الشكل [٩٩])، إن ايماءات التقييم النقدي هي غالباً ما تُرى في وضعة اليدين على الخصر.



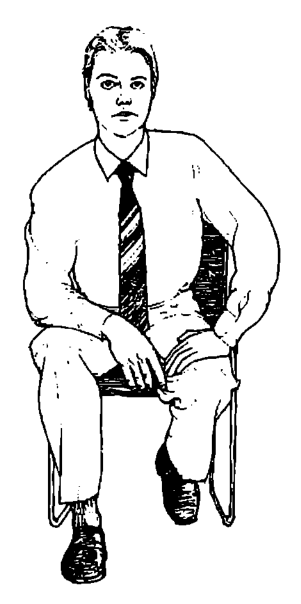
الشكل (٩٩) إيماءة اليد على الخصر تُستخدم لجعل الملابس تروق اكثر.

الاستعداد الجالس

ان واحدة من أثمن الايماءات التي يمكن أن يتعلم المفاوض التعرف إليها هي الاستعداد الجالس. في حالة المبيع، مثلاً، إذا كان الشاري المحتمل سيتخذ هذه الايماءة في نهاية العرض، وتكون المقابلة قد تطورت وتقدمت بنجاح حتى تلك النقطة، يكون بوسع البائع ان يسأل المستمع عن «طلبيته»، ويتوقع الحصول عليها. لقد كشفت عروض أشرطة ڤيديو تبيّن بائعي بوالص التأمين وهم يقابلون ويحاورون شارين محتملين، أنه عندما تلي ايماءة الاستعداد الجالس ايماءة ضرب الذقن (اتخاذ القرار)، يشتري الزبون البوليصة. على النقيض، إذا اتخذ الزبون خلال ختام عرض البيع مباشرة وضعة الذراعين المصالبتين بعد ايماءة ضرب الذقن تكون الصفقة عادة غير ناجحة. لسوء الطالع، تُلقَن معظم مقررات المبيعات جماعة الباعة أن يسألوا دوماً عن الطلبية بقطع النظر عن وضعة جسد الشخص والايماءات. إن تعلُّم التعرّف الى مثل هذه الايماءات بأنها ايماءات استعداد لا يساعد، وحسب، على القيام بمزيد من المبيعات، ولكن يساعد ايضاً على إبقاء اشخاص اكثر كثيراً في مهنة البيع. ان إيماءة الاستعداد الجالس يتخذها كذلك الشخص المغضب الذي يكون مستعداً لشيء آخر ـ أن يطردك. إن مجموعة الايماءات السابقة تقدم التقييم الصحيح لنيات الشخص.



الشكل (١٠١) استعداد لإنهاء لقاء او حديث، اليدان على الركبتين.



الشكل (١٠٠) مستعد للمتابعة



الشكل (١٠٢) انتبه، تهيّأ: منحنٍ الى الامام، وممسكٌ بالكرسي.

وضعة البادىء

ان ايماءات الاستعداد التي تؤشر الى رغبة في وضع حدّ للحديث او اللقاء هي الانحناء الى الامام مع وضع اليدين الاثنتين على الركبتين، (الشكل ١٠١)، او الانحناء الى الامام مع إمساك الكرسي باليدين معاً، (الشكل ١٠٢). فإذا ما حدثت واحدة من هاتين الايماءتين خلال الحديث فإنه لمن الحكمة بالنسبة اليك ان تتصدر الموقف وتنهيه. وهذا يتيح لك ان تحتفظ بفائدة سيكولوجية وتحافظ على السيطرة.

العدوانية الجنسية

إن وضعة الابهامين الموضوعين تحت الحزام أو فوق اعلى الجيبين هي ايماءة تُستخدم لاظهار موقف عدائي جنسي. إنها واحدة من الايماءات الاكثر شيوعاً في المسلسلات التلفزيونية من افلام الغرب (= الوسترن) لكي يُروا المشاهدين رجولة ابطالهم المسلحين بالمسدسات (الشكل ١٠٣). ويستخدم الرجال هذه الايماءة لكي يُظهروا لسائر الرجال أنهم غير خائفين. وعندما تُستخدم هذه الايماءة في حضرة الإناث فإنه قد تترجم الى «أنا رجل، بوسعي أن أُسيطر عليك!».

ان هذه الايماءات، مقرونة بانسانيّ عينين متّسعين وقدم واحدة متجهة شطر امرأة، تفك رمزها بسهولة معظم النساء. إنها ايماءة تقدم بطريقة غير شفهية الى النساء مايجول في خاطرهم. وقد كانت هذه الايماءة مقصورة على الرجال، فحسب، ولكن ارتداء النساء البنطلونات او الدجينز، كالرجال، سمح لهن باستخدامها كالرجال سواء بسواء، ولكن عندما يرتدين البنطلون او الدجينز فقط. وعندما ترتدي المرأة ثوباً او ما شابه، فإن الانثى العدائية جنسياً تعرض ابهاماً تحت الحزام او في اعلى الجيب. . .

العدوان الذكري ـ الذكري

الشكل (١٠٥) يُظهر رجلين يقيس أحدهما الآخر، مستخدمين خصائص الايماءتين اليدين على الخصر، والابهامين في الحزام. وباعتبار انهما يقفان على زاوية بعيداً أحدهما عن الأخر، والنصفان السفليان من جسديهما مسترخيان، فإنه لمن المعقول الافتراض، ان هذين الذكرين يقيّمان لاشعورياً احدهما الآخر وأن الهجوم مستبعد الحدوث. وقد يكون

الشكل (١٠٣) وقفة راعي البقر.

حديثهما عابراً أو ودوداً،ولكن جواً تاماً من الاسترخاء لن يوجد بينهما ما لم تتوقف ايماءة اليدين على الخصر، وتُستخدم بدلاً منها ايماءة الراحة المفتوحة.

لـو ان هذين الـرجلين كانا متقـابلين مباشرة، وأقدامهما مزروعة ارضاً بثبات، لكان من المحتمل أن يحدث بينهما صراع (الشكل ١٠٦).



الشكل (١٠٥) يقيس أحدهما الآخر.

الشكل (١٠٦) اضطراب يختمر.

الشكل (١٠٤) الأنثى العدائية جنسياً .

٩

إشارات العينين

خلال التاريخ، شغلنا بالعين وتاثيرها في السلوك البشري. وجميعاً قد استخدمنا عبارات من مثل «سهام العينين»، أو «له عينان مخادعتان»، أو «لها عينان جذابتان او مغريتان»، أو «كان في عينيه ذلك البريق»، أو «اصابني بالعين الشريرة... الخ، الخ...

عندما نستخدم هذه الجمل، فإننا نشير من غير تعمُّد أو قصد الى حجم بؤبؤ العين أو إنسانها لدى الشخص، والى تصرُّف النظرة المحدقة لدى الرجل او المرأة. في كتابه «العين راوية الحكايات»لهس، يقول هذا ان العين قد تعطي كل اشارات الاتصالات البشرية الاكثر كشفاً ودقة من دون كل الاتصالات لأنها نقطة بؤرية على الجسم، وانسانا العينين يعملان مستقلين.

في حالات اضاءة معيّنة يتمدد إنسانا العينين او يتقلّصان تبعاً لتغيُّر موقف الشخص او مزاجه من إيجابي الى سلبي، والعكس بالعكس. عندما يُثار الشخص، فإن إنسانيّ عينيه يمكن ان يتمددا الى أربعة اضعاف حجمهما العادي. وعلى اليقين، ان المزاج



الشكل (١٠٧) عينان صغيرتان كالخرز.



الشكل (١٠٨) عينا حجرة النوم.

المغضب والسلبي يجعل الانسانين يتقلّصان الى ما يسمى عامة «عينان صغيرتان كالخرز»، او «عينا الحيّة». ان العيون تُستخدم كثيراً في التودد والمغازلة؛ والنساء يستعملن ماكياج العينين للتشديد على التباهي بالعينين. اذا كانت امرأة تحب رجلاً، فانها تمدد انسانيّ عينيها أمامه، وهو يفك الشيفرة بطريقة صحيحة دون أن يدري أنه يفعل ذلك. لهذا

الـــب تُدبّر اللقاءات الرومنطيقية غالباً على ضوء خافت، الأمر الذي يجعل بؤبوء العـين يتمدد.

ان المحبين الشـاب ـ شبـاناً وصبـايا ـ الذين يتطلعون عميقاً في عيون بعضهم البعض انما ينظرون من دون علمهم الى تمدد البؤبؤ؛ ان كل واحد منهم يغدو مُثاراً بفعل تمدد بؤبؤ عينيّ الآخر. وقد دلّت الأبحاث انه عندما تُعرض أفلام إباحية، فإن المشاهدين قد يتمّدد بؤبؤ عيـونهم ثلثي أضعاف حجمـه العادي تقريباً. وعندما تُعرض هذه الافلام عينها على النـــاء يكون تمدُّد البؤبؤ لديهن اكثر حتى من التمدد لدى الرجال، الأمر الذي يثير بعض الشك بالنــبة الى العبارة القائلة ان النـــاء أقل إثارة بالإباحية من الرجال.

إن لـلأطفال والاولاد الصغـار انسـانيّ عيـنين أكـبر من انسـانيّ عينيّ الـراشـدين، والانسانان هذان يتمددان باستمرار عـندما يكون الراشـدون حاضرين في محاولة لكي يُظهروا انهم ذوي اغراء وفتنة ما أمكن، ولذا يلقون اهتماماً متواصلاً.

ان الاختبارات التي أجراها خبراء في لعب الورق (الشّـدة) تـدلّ عـلى ان عـدد المباريات التي يكسـبها الخبراء تكون أقلّ عندما يخفي خصومهم عيونهم خلف نظارات سوداء. مثلاً، اذا أعطِي الخصم ٤ آصات في لعبة بوكر، فإن تمدُّد إنسـانيّ عينـيه الـسريع قد يكشفه لاشعورياً الخبير الذي يعتريه شعور أنه لا ينبغي ان يراهن على «الدق» (= الدورة) التالي. ان النـظارات الـسوداء المستخـدمة من جـانب الخصوم أزالـت اشارات بؤبؤ العين، وكانت النتيجة ان الخبراء كـسبوا مباريـات أقل من المعتاد.

لقد استخدم الصيـنيون القدامى الذين يتعاطون تجارة المجوهرات تمدُّد انسـانيّ العيـنين لدى الشارين عندما يتفـاوضون معهم عـلى الاسـعار. ومنذ قرون مضـت، كانت البغايا يضعن في عيـونهن قـطرات من البـلاّدونة (= حشيشـة ست الحـسن) في عيـونهن لكي يجعلن انفسـهن يبدين مرغوبات اكـثر. وقد اشتهر القطب اليوناني الراحل ارسطو اوناسيـس باستخدامه النظارات الـسوداء عندما كان يقوم بمفاوضات عملية وتجارية بحيث لا تفضح عيناه أفكاره.

هناك عبارة شائعة مفادها «انظر الى عينيّ الشخص عندما تتحدث اليـه». عندما تتصل بأحد او تتفاوض معه، تدرّب على التحديق اليه في إنسـانيّ عينيه، ودع هذين يكشفان لك حقيقة مشـاعره.

تصرُّف النظرة المحدّقة

إنـه، فحسـب، عندما تنظر «عيناً لعين» الى شخص آخر ينشأ أساس حقيقي للاتصال. ففي حين أن بعض الاشخاص يجعلوننا نشعر اننا مرتاحون جداً عندما يتحدثون إلينا، فإن اشخـاصـاً آخـرين يجعلوننا نـشعـر اننـا غـير مرتاحين، ومنزعجون، وبعضهم يبدون غير جديرين بالثقة. إن لذلك علاقة رئيـسية بطول

المدة التي ينظرون فيها الينا او يشغلون نظرتنا المحدقة وهم يتحدثون. عندما يكون شخص ما غير صادق أو أنه يكتم معلومات، فإن عينيه تلتقي عينينا أقلّ من ثلث الوقت. وعندما يلتقي نظر شخص ما نظرك اكثر من ثلثي الوقت، فإنه قد يعني امراً من امرين: أولاً، انه يجدك شيقاً جداً او مغرياً وجذّاباً، وفي هذه الحالة تكون النظرة المحدّقة مقرونة بتمدد انسانيّ العينين؛ ثانياً، أنه عدائي تجاهك وقد يكون يستخدم تحدّياً غير شفهي، وفي هذه الحالة يتقلص إنسانا العينين. يقول آردجايل إنه وجد أنه عندما يحب الشخص (أ) الشخص (ب) يحب (ب) بالمقابل (أ). بكلمات اخرى، لإقامة علاقة جيدة مع شخص آخر، ينبغي أن تلتقي نظرتك المحدقة نظرته نحو ٦٠ بالمائة الى ٧٠ من الوقت، هذا أيضاً يجعله يشرع في حبك. وليس من المدهش، إذن، ان الشخص العصبي، والخجول الذي يلتقي نظرتك المحدقة اقل من ثلث الوقت نادراً ما يوثق به. في التفاوض، ان النظارات السوداء ينبغي تجنُّبها طوال الوقت لأنها تُشعر الآخرين أنك تحدّق بهم.

مثل معظم لغة الجسد والايماءات، ان طول الوقت الذي يحدّق فيه الواحد بالآخر يحدَّد ثقافياً. ان الاوروبيين الجنوبيين لديهم تردُّد تحديق مرتفع قد يكون مهيناً بالنسبة الى الآخرين، والنظرة المحدقة اليابانية هي بالعنق بدلاً من الوجه اثناء الحديث. تأكد دوماً من اعتبار الظروف الثقافية قبل القفز الى الاستنتاجات.

ليس طول النظرة المحدقة، وحسب، ذا معنى؛ فإن المهمّ ايضاً المنطقة الجغرافية من وجه الشخص وجسده التي توجّه اليها نظرتك هذه، إذ إن هذه ايضاً تؤثر في نتيجة المفاوضة. هذه الاشارات تُنقل وتُتلقى بطريقة غير شفهية، وهي تترجَم بدقة من المتلقّي.

النظرة المحدّقة العملية (الشكل [١٠٩])

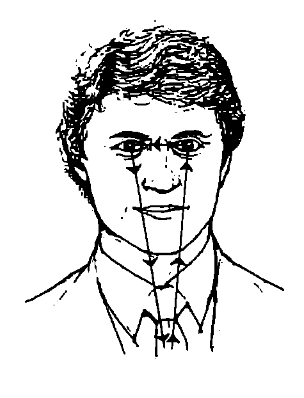
عندما يكون هناك مناقشات على مستوى العمل، تصوَّر أن هناك مثلثاً على جبين الشخص الآخر. باحتفاظك بنظرتك المحدّقة متجهة الى تلك المنطقة، تنشيء جواً جدياً. ويشعر الشخص الآخر أنك جادّ في الأمر. وتكون قادراً على الحفاظ على السيطرة على



الشكل (١٠٩) النظرة العملية (= التجارية).



الشكل (١١٠) النظرة الاجتماعية.



الشكل (١١١) النظرة الحميمة.

التفاعل، شرط ألاّ تسقط نظرتك المحدقة الى ما دون مستوى عينيّ الشخص الأخر.

عندما تسقط النظرة المحدّقة الى ما دون مستوى عينَيّ الشخص الآخر، ينشأ جو اجتماعي. ان الاختبارات التي أُجريت على النظر المحدُق كشفت أنه خلال اللقاءات الاجتماعية تنظر عينا المحدّق ايضاً الى منطقة مثلثة على وجه الشخص الآخر، وفي هذه الحالة بين العينين والفم.

النظرة المحدِّقة الحميمة (الشكل [١١١])

ان النظرة المحدِّقة هي عبر العينين وتحت الذقن الى سائر أعضاء جسد الانسان. في اللقاءات القريبة، إنها المنطقة المثلثة بين العينين والصدر والنهدين، وبالنسبة الى التحديق البعيد هي من العينين الى المُنفَرَج (= الزواية الناشئة عن انفراح الرجلين). الرجال والنساء يستخدمون هذه النظرة المحدّقة لاظهار الاهتمام احدهم بالآخر، واولئك الذين يكونون مهتمين يردّون النظرة المحدّقة.

النظرة العجلى الجانبية

هذه النظرة العجلى الجانبية تُستخدم لايصال إما الاهتمام او العداء. عندما تُرافق برفع بسيط للحاجبين او بابتسامة، فإنها توصل الاهتمام، وهي غالباً ما تُستخدم كإشارة تودد ومغازلة. وإذا ما ترافقت مع حاجبين متجهين الى أسفل، او جبين متغضّن، او مع زاويتيّ الفم المتجهين الى أسفل، فتلك علامة موقف الارتياب، والعداء، والانتقاد.

خلاصة

إن المنطقة من جسد الشخص الذي توجّه اليها نظرتك المحدّقة قد يكون لها تأثير على نتيجة أي لقاء وجهاً لوجه. إذا كنت مديراً سيوبّخ موظفاً كسولاً، فأي نظرة تستخدم؟ إذا أنت استخدمت النظرة الاجتماعية، فإن الموظف سيقلّ اهتمامه ومبالاته بكلماتك، بغضّ النظر عن مقدار ارتفاع صوتك او تهديدك. ان النظرة المحدّقة الاجتماعية ستنزع اللسعة من كلماتك، والنظرة المحدّقة الحميمة إما تخيف الموظف او تربكه. ان النظرة المحدقة العملية هي النظرة الملائمة للاستخدام إذ إن لها تأثيراً قوياً في المتلقّي، وتطلعه على أنك جادّ.

ان ما يصفها الرجال أنها نظرة «تعال» التي تستخدمها النساء تتصل بنظرة عجلى جانبية، ونظرة محدّقة حميمة. اذا شاء الرجل أو المرأة تمثيل دور «الصعب الحصول عليهما» فإنهما يحتاجان، وحسب، الى تجنّب استخدام النظرة المحدّقة الحميمة، واستخدام النظرة المحدّقة الاجتماعية عوضاً عنها. إن استخدام النظرة المحدّقة الاجتماعية خلال التودّد او المغازلة تسم الرجل او المرأة بأنهما باردان، وغير ودّيين. ان وجهة النظر هي أنك عندما تستخدم النظرة المحدّقة الحميمة مع شريك محتمل من الناحية الجنسية، فإنك تفضح اللعبة. إن النساء لخبيرات في إرسال وتلقّي هذا النوع من النظرة، ولكن لسوء الحظ معظم الرجال ليسوا كذلك. ان الرجال هم عادة واضحون عندما يستخدمون النظرة المحدّقة الحميمة، وهم عموماً، لا يعون انهم تلقّوا نظرة محدّقة حميمة، مما يحبط المرأة التي تكون قد نقلتها.

ايماءة سدّ العينين

ان بعض الاشخاص الذين يثيروننا كثيراً ونحن نتعامل معهم هم اولئك الذين يستخدمون ايماءة سدّ العينين عندما يتحدّثون. هذه الايماءة تحدث لصدّك عن نظره لأنه اصبح ضجراً أو غير مهتم بك، او لأنه يشعر أنه متفوق عليك. بالمقارنة مع النسبة العادية من ست طرفات عين الى ثماني في الدقيقة خلال الحديث، فإن الجفنين يقفلان ويبقيان مقفلين ثانية واحدة او أطول بقدر ما يمحك الشخص مؤقتاً من فكره. ان السّد هو ان تُترك العينان مغلقتين والاسترسال في النوم، ولكن هذا نادراً



الشكل (١١٢) إبعاد كل شخص.

ما يحدث خلال لقاءات الواحد مع الآخر.

اذا ما شعر المرء أنه متفوّق عليك، تُقرن إيماءة سدّ العينين برأس مائل الى الخلف لكي يمنحك نظرة طويلة، المعروفة عامة بـ «النظر باستياء أو ازدراء». عندما ترى ايماءة سدّ العينين خلال محادثة، فتلك علامة ان المقاربة التي تستخدمها قد تكون مسببة ردّ فعل سلبي، وأن الحاجة تمسّ الى مسلك جديد اذا ما كان سيحدث اتصال فعّال (الشكل ١١٢).

ضبط نظرة الشخص المحدِّقة

من الجدير أن ندرس في هذا الحدّ كيف تُضبط نظرة الشخص المحدِّقة عندما تمنحه عرضاً مرئياً، باستعمال الكتب، والخرائط، والجداول والرسوم البيانية، وما شاكل. وتدل الابحاث على انه من المعلومات التي تُنقل الى الدماغ البشري، فإن ٨٧ بالمائة منها تأتي من طريق العينين، و٩ بالمائة من طريق الأذنين، و٤ بالمائة من طريق سائر الحواس. مثلاً، اذا كان الشخص ينظر الى المعين أو المساعد البصري وأنت تتحدث، فإنه سيمتصّ ٩ بالمائة من رسالتك اذا لم تكن الرسالة متعلّقة مباشرة بما يراه. اذا كانت الرسالة متعلّقة بالمعين او المساعد البصري، فإنه سيمتصّ، وحسب،



الشكلان (١١٣ و ١١٤)
استخدام القلم للسيطرة على نظرة شخص ما.

من ٢٥ إلى ٣٠ بالمائة من رسالتك اذا كان ينظر الى المعين البصري. ولكن، للحفاظ على ضبط أقصى لنظرته المحدِّقة استعمل قلماً أو مؤشراً للاشارة الى المعين البصري، وفي الوقت نفسه تلفَّظ بما يراه (الشكل [١١٣]) ثم، إرفع القلم عن المعين البصري، وامسكه بين عينيه وعينيك (الشكل [١١٤]). ان لهذا تأثيراً مغنطيسياً في رفع رأسه بحيث يكون ينظر الى عينيك، وهو يرى الآن ويسمع ما تقوله، محققاً هكذا الامتصاص الاقصى لرسالتك. وتأكد من أن راحة يدك الاخرى مرئية عندما تتحدّث.

١٠

إيماءات التودُّد وإشاراته

لي صديق يدعى غريهام طوّر فناً يود كل الـذكـور أن يكتسبـوه. فكلما حضر حفلة اجتماعية استطاع بسرعة أن ينتقي النساء المتوفرات، ويختار منهن واحدة، وبوقت يحطم فيه كل الارقام القياسية (احياناً لا أكثر من عشر دقائق) تراه يتجه معها صوب المخرج الى سيارته ميمماً شطر شقته. ولقد رأيته حتى يعود الى الحفلة بعد ساعة، ويكرر هـذه العملية المذهلة نفسها مرتين اثنتين او ثلاث مرات في الليلة ذاتها. ويبدو أنه مجهز برادار داخلي لإيجاد الفتاة المناسبة في الوقت المناسب، وحملها عـلى مـرافقتـه. كثيرون من الاشخـاص يتساءلون: ما هو مفتاح نجاحه؟ لعلك تعرف شخصاً مثل غريهام، وقد سألت نفسك السؤال عينه.

ان البحوث حول التـودُّد والمغـازلـة الحيوانية، التي قام بها علماء الحيوان والعلماء السـلوكيـون تكشف ان الذكـور والاناث من الحيوانات تستخدم سلسلة معقدة من ايماءات التودُّد، بعضها جلي جداً، والبعض الآخر ماهر الى اقصى حدّ، وان معظمها تتم بكيفية دون واعية (مما دون الوعي: النشاطات العقلية تحت عتبة الوعي مباشرة). في عالم الحيوان، يتبع السلوك التوددي في كل نوع مناهج محدَّدة ومفروضة سلفاً. مثلاً، في أنواع عدة من الطيور، يتبختر الذكر حول الانثى مُصدراً عرضاً صوتياً، نافشاً ريشه، وقائماً بالكثير من الحركات المعقّدة للفت اهتمامها، بينما تبدو الانثى انها تظهر قليلاً من الاهتمام او لا تبدي أي اهتمام مطلقاً. هذا الطقس مشابه لما يقوم به الحيوان البشري عندما يبدأ التودد. ان تقنية غريهام كانت اظهار ايماءات تودُّد ذكرية للإناث المحتملات، واولئك اللواتي كن مهتمات كن يستجبن بإشارات التُودد الانثوية الملائمة، مانحات غريهام الضوء الاخضر غير الشفهي للمتابعة بمقاربة اكثر حميمية.

ان النجاح الذي يلقاه الاشخاص في اللقاءات الجنسية مع أفراد من الجنس الآخر، يتعلّق مباشرة بقدرتهم على ارسال إشارات تودُّد للتعرف الى تلك التي تُردّ. النساء يعين ايماءات التودُّد، كما هنّ واعيات معظم ايماءات الجسد الاخرى، ولكن الرجال هم أقلّ ادراكاً، وغالباً

ما يكونون عمياناً كلياً بالنسبة اليها.

وكان جديراً بالملاحظة ان النساء وصفن غريمهم بأنه ذو جاذب جنسي، و «رجولي»، و «شخص يجعلك تشعرين بأنك انثى»؛ ردود فعلهن على مجموعة إشاراته المتواصلة بالنسبة الى التودُّد. الرجال، من جهة اخرى، وصفوه بأنه «عدائي»، و «غير مخلص»، و «مغرور»؛ ردّ فعلهم على المنافسة التي يمثلها غريمهم. على ذلك كان له قلة من الاصدقاء الرجال، والسبب في ذلك ينبغي أن يكون واضحاً ـ لا رجل يحب منافساً على اهتماماته بأنثاه.

غالباً ما يُطرح هذا السؤال: «اي ايماءات وحركات جسدية يستخدم الناس لإيصال الرغبة في التورط؟» سنورد الأن لائحة بالاشارات التي يستخدمها الجنسان، الخشن والناعم ـ لاجتذاب شركاء/ شريكات محتملين/ محتملات بالنسبة إلى الامور الجنسية. وستلاحظ انه سيُكرّس مجال اوسع لإشارات التودّد لدى النساء اكثر من اشارات الرجال؛ وذلك بسبب أن للنساء مدى اوسع من مدى الرجال للتودُّد والمغازلة.

في حين أن اشارات التودُّد تدُرس وهي متعمّدة، فإن اشارات اخرى تُقدَّم كلياً لاشعورياً. كيف تتعلّم هذه الاشارات امر يصعب تفسيره، والنظرية الشائعة هي انها قد تكون فطرية (=غريزية، موروثة).

لاحظ الدكتور ألبرت شفلن في مقال له بعنوان، «التصرّف شبه التوددي في العلاج النفساني» أنه عندما يدخل أحد في رفقة فرد من أفراد الجنس الآخر، تحدث بعض التغيرات الفسيولوجية. وقد وجد أن عضلة النبرة العالية تظهر بوضوح استعداداً للقاء جنسي محتمل، ويقلّ «الانتفاخ» حول الوجه والعينين، ويختفي ارتخاء الجسد، ويتأ الصدر، وتغور المعدة اوتوماتيكياً، ويختفي هبوط البطن العظيم، ويتخذ الجسد وضعة منتصبة، ويبدو الشخص انه أفتى في مظهره. ان المكان المثالي لمراقبة هذه التغيرات هو الشاطىء عندما يقترب الرجل والمرأة احدهما من الآخر الى مسافة ما. إن التغيرات هذه تحدث عندما يكون الرجل



الشكل (١١٨) إيماءة تأنق رجالية. (تمّ حذف الاشكال ١١٥ و١١٦ و١١٧ لأنها إباحية وفاضحة).

والمرأة قريبين أحدهما من الآخر لكي تلتقي نظرتاهما المحدقتان احداهما بالاخرى، ويظلان كذلك حتى بعد ابتعادهما، وفي ذلك الوقت تعود الوضعة الاصلية.

إيماءات تودُّد الذكر

مثل معظم الأنواع الحيوانية، يعرض الذكر البشري سلوك التأنق لدى اقتراب الأنثى. فضلاً عن ردود الفعل الفسيولوجية الاوتوماتيكية التي سبقت الاشارة اليها، فهو يمسك حنجرته ويسوّي ربطة عنقه. واذا لم يكن يضع ربطة عنق، فإنه قد يملّس قبّته او ينفض غباراً خيالياً من على كتفه، ويعيد تنظيم أزرار طرف كم القميص المعدنية، أو قميصه، أو معطفه أو أي قطعة ملابس اخرى. وقد يتأنق بتمليس شعره.

إن أكثر عرض جنسي عدائي يمكن ان يقوم به تجاه الأُنثى هو إيماءة الابهامين في الحزام التي تركز الانتباه على منطقته التناسلية (الشكل ١٠٣). وقد يدير جسده نحوها ويوّجه قدمه اليها. إنه يستخدم النظرة المحدُقة الحميمة (الشكل ١١١)، ويلفت نظرتها المحدُقة لكسر من الثانية أطول من المعتاد. اذا كان حقاً متحمساً، فإن انسانيّ عينيه يتمددان. وهو غالباً ما يقف ويداه على خصره (الشكل ٩٨) للتشديد على حجمه الجسدي ويُبرز استعداده للتورط مع الأُنثى. وعندما يجلس او ينحني على جدار، فقد يباعد ما بين رجليه ليعرض وضعاً مفرشخاً.

عندما يتعلّق الأمر بطقوس التوُّدد، فإن معظم الرجال هم فعّالون مثل شخص يقف في نهر ويحاول ان يمسك السمك بضربه على الرأس بعصا. والنساء، كما سنرى، لديهن طعوم اكثر ومهارات في صيد السمك لكي يصطدنه أكثر ممّا يرجو اي رجل ان يلتقط من السمك.

ايماءات التودُّد الانثوية وإشاراته

تستخدم النساء معظم ايماءات التأنق الاساسية مثل الرجال، بما في ذلك لمس الشعر، وتمليس الملابس، مع اليد او اليدين الاثنتين على الخصر، والقدم والجسد متجهين صوب الذكر، وامتداد النظرة المحدّقة الحميمة ومضاعفة الاتصال بالعينين. وهن يعتمدن ايماءة الابهامين في الحزام، التي تستخدم على الرغم من أنها إيماءة عدائية رجالية، بمهارة انثوية؛ وبعرض إبهام واحد يُدسّ داخل حزام، او يتأ من حقيبة يدوية او من جيب.

رفع الرأس

يُرفع الرأس او يُردّ الى الوراء بحركة مفاجئة لايصال الشعر الى الكتفين او لإبعاده عن الوجه. حتى النساء ذوات الشعر القصير قد يستخدمن هذه الإيماءة.

الساعدان المكشوفان

إن أُنثى مهتمة ستكشف تدريجياً عن ساعديها البضين الناعمي البشرة والملمس امام



الشكل (١١٩) مجموعة تودُّد تستخدم لبيع السكار.

الشريك الذكر المحتمل. وقد اعتبرت منطقة الساعدين احدى اكثر المناطق اثارة في الجسد. وتُكشف راحتا اليدين للرجل اثناء الحديث. والنساء اللواتي يدخّن السكاير يجدن القيام بهذا الكشف المعذِّب (بإدناء شيء مرغوب فيه ثم ابعاده على نحو موصول) الساعد/ راحة اليد بسيطاً جداً وهن يدخنَّ السكاير. إن كشف الساعدين ورفع الرأس غالباً ما يقوم بها المنحرفون جنسياً من الرجال الذين يودّون ان يتخذوا مظهراً نسائياً.

الرجلان المتفرجتان

تكون المباعدة بين الرجلين اكثر من المعتاد إذا لم يصل الرجل بعد الى المسرح. وهذا يحدث سواء أكانت المرأة جالسة أو



الشكل (١٢٠) امرأة تقوم بإيماءة تأنق.

واقفة، ويتناقض ذلك مع المرأة المدافعة جنسياً التي تبقي رجليها متصالبتين ومعاً طوال الوقت.

الخصران الملفوفان

للخصرين التفاف بارز لدى السير لتركيز الانتباه على المنطقة الحوضية.

ان بعض ايماءات التودّد النسائية المعقولة التالية قد استخدمت طوال قرون للدعاية من أجل بيع السلع والخدمات.

النظرة الجانبية

بجفنين متدليين جزئياً، تلفت المرأة نظرة الرجل المحدّقة وقتاً كافياً لكي يلاحظ ذلك، ثم تنظر بعيداً بسرعة. ان لذلك شعوراً معذّباً باختلاس النظر الى الرجل، واختلاس الرجل النظر اليها، ويمكن ذلك ان يشعل نيران الرجل العادي.



الشكل (١٢١) نقطة الركبة.

الفم المفتوح قليلاً، والشفتان الرطبتان

يصف الدكتور دزموند موريس ذلك بأنه «تنكُّر بيئي ذاتي» (ابتغاء التخفّي او الحماية الذاتية... الخ)، إذ ان المقصود هو الرمز الى منطقة المرأة التناسلية. وقد تُجعل الشفتان تبدوان رطبتين إما باستعمال اللعاب او ماحيق التجميل. كلا الأمرين يمنح المرأة مظهر الدعوة الجنسية.

أحمر الشفاه

ان استعمال أحمر الشفاه تقنية استُخدمت منذ آلاف السنين لإبراز هذا الجزء الجميل من الوجه الأنثوي.

إيماءات الرجلين المتصالبتين النسائيتين

غالباً ما يجلس الرجال وقد باعدوا رجليهما بعرض مفرشخ عدائي، في حين أن النساء يستخدمن تصالب الرجلين كحماية لمنطقتهن التناسلية.



الشكل (١٢٢) الحذاء بقدم مفتاحاً.

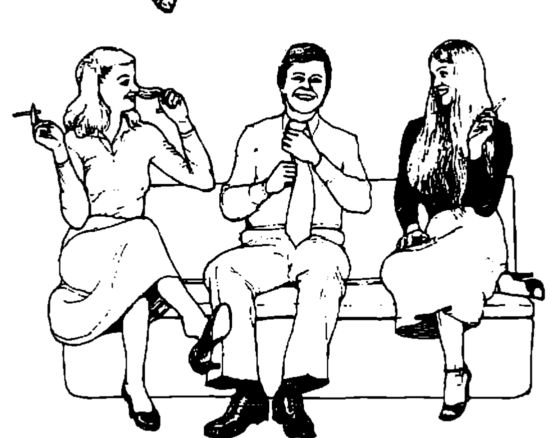
مع نقطة الركبة (الشكل ١٢١)، توضع رجل تحت الاخرى، وتشير الى الشخص الذي

تجده مثيراً للاهتمام. وهذه وضعة استرخاء كبير تنزع الرسميات من الحديث، وتمنح الفرصة لعرض سريع للفخذين.

إن معظم الرجال يتفقون على أن التفاف الرجلين (الشكل ١٢٣) هو وضعة الجلوس التي تتخذها النساء وتروق للرجال كثيراً. انها ايماءة تستخدمها النساء شعورياً لاجتذاب الانتباه.

وثمة إشارات اخرى تستخدمها النساء تتضمّن تصالب الرجلين وفك التصالب ببطء امام الرجل، وضرب الفخذين بيدها بلطف مشيرة الى رغبة في لمسها. وهذا يُرفق غالباً بالتحدث بصوت خافت.

الشكل (١٢٣) التفاف الساقين.



الشكل (١٢٤) دون العودة الى ما قرأت، كم يسعك أن تعدّد من ايماءات واشارات التودّد في هذه الصورة؟

١١

سيكار، وسكاير، وغلايين، ونظّارات

إيماءات التدخين

التدخين هو مظهر خارجي لاضطراب او نزاع داخلي، وليس له سوى علاقة صغيرة بإدمان النيكوتين. إنه واحد من أنشطة الازاحة لتي يستخدمها الناس في مجتمع اليوم الضاغط كثيراً لإطلاق التوترات التي تتكدس من اللقاءات الاجتماعية والعملية. مثلاً، إن معظم الناس يختبرون توتّراً داخلياً وهم ينتظرون في عيادة طبيب الأسنان لانتزاع ضرس. وفي حين يغطّي المدخن قلقه بالتدخين، فإن غير المدخنين يقومون بطقوس اخرى من مثل الصقل، وقضم الاظافر، والقرع بالاصبع بالقدم، وتعديل الزرّين المعدنيين في كمّ القميص، وحك الرأس، وسحب الخاتم من الاصبع ثم إعادته الى مكانه، واللعب بربطة العنق، وعرض إيماءات اخرى متعددة تفيدنا ان الشخص هذا يحتاج الى إعادة اطمئنان.

مدخّنو الغليون

يقوم مدّخنو الغليون بطقوس التنظيف، والاشعال، والقرع، والملء او الحشو، والصرّ، والنفث بالغليون، وتلك طريقة جد مفيدة للتخلّص من التوتر عندما يكونون فريسة الضغط. وقد بيّنت البحوث عن المبيعات ان مدخّني الغليون غالباً ما يستغرق اتخاذهم القرارات وقتاً أطول للشراء مما يقتضي مدخني السكاير أو غير المدخنين، وأن طقس الغليون غالباً ما يحدث خلال اللحظات المتوتّرة في لقاء المبيع. ويبدو أن مدخّني الغليون هم اشخاص يحبّون أن يؤخروا أو يؤجلوا اتخاذ القرارات، ويستطيعون ان يقوموا بذلك بطريقة غير فضولية ومقبولة اجتماعياً. فإذا أردت قراراً سريعاً من مدخّن غليون، إخفِ غليونه قبل المقابلة.

مدخّنو السكاير

مثل تدخين الغليون، إن تدخين السكاير هو إزاحة توتر داخلي، وهو يتيح وقتاً للتأخير او التأجيل، ولكن مدخّن السيكارة غالباً ما يبلغ قراره بأسرع مما يفعل مدخّن الغليون. إن مدخن الغليون هو، في الواقع،



الشكل (١٢٥) الدخان الى أعلى: واثق بنفسه، متفوق، ايجابي.





الشكل (١٢٦) الدخان الى أسفل: سلبي، كتوم، مرتاب.

مدخن سيكارة يحتاج الى وقت أطول مما تسمح به سيكارته للتأخير أو التأجيل في اتخاذ القرارات. ويتضمّن طقس السيكارة القرع. واللف، والنقر بالاصبع ، والتلويح وسائر الايماءات الصغيرة التي تشير إلى أن الشخص إنما يختبر توتراً اكثر مما هو طبيعي.

إن إشارة واحدة معيّنة تدل على ما إذا كان موقف شخص ما ايجابياً وسلبياً تجاه ظروفه؛ الاتجاه الذي ينفث فيه دخان السيكارة، أهو الى أعلى أو إلى أسفل. إن الشخص الذي يشعر أنه ايجابي، أو متفوق، أو واثق بنفسه سينفث الدخان الى أعلى معظم الوقت. وعلى النقيض، الشخص الذي يكون في إطار فكري سلبي، أو كتوم، أو مرتاب سينفث الدخان الى أسفل معظم الوقت. ان نفث الدخان، ومن زاوية الفم،يدلّ على موقف حتى اكثر سلبية أو كتوم. ان هذا يفترض، طبعاً،أن المدخن لا ينفث الدخان إلى أعلى ليتجنب الإساءة إلى الآخرين؛ في تلك الحالة كان يمكن أن ينفث الدخان في أي من الاتجاهين.

في الأفلام السينمائية، يُمثّل رئيس عصابة راكبي الدرّاجات البخارية او زعيم نقابة مجرمين عادة شخصاً خشناً، يميل عندما يدخن، برأسه الى الوراء بحدّة، وبدقة مضبوطة، فينفث الدخان نحو السقف ليدلل على تفوّقه بالنسبة الى سائر أفراد العصابة. على النقيض، غالباً ما صُوِّر همفري بوغارت كشقي (= غانغستر) او كمجرم يمسك دوماً بسيكارته مقلوبة بيده، وينفث الدخان الى أسفل من

زاوية فمه، وهو يخطط لاقتحام سجن أو أي نشاط ملتوٍ. ويبدو أن هناك علاقة بين كم يشعر المرء انه شخص ايجابي أو سلبي والسرعة التي ينفث فيها الدخان. وبقدر ما تكون سرعة نفث الدخان إلى أعلى يشعر الشخص بالتفوّق او بالثقة بالنفس؛ وبقدر ما ينفثه إلى أسفل يشعر بأنه سلبي اكثر.

إذا كان لاعب الورق (ورق الشدة) الذي يدّخن وُزِّع له ورق ممتاز، فإنه على وجه الاحتمال، ينفث دخان سيكارته الى اعلى، بينما اذا لم يكن الورق مهمّاً، فإن ذلك قد يجعله ينفث الدخان الى أسفل. إن بعض لاعبي الورق يستخدمون ايماءة الوجه اللامعبّر (= الذي لا تظهر عليه الانفعالات) ـ وجه لاعب البوكر ـ عندما يلعبون الورق كوسيلة لعدم ابراز أي إشارات جسدية يمكن ان تفضحهم، بينما يحبّ لاعبون آخرون أن يكونوا ممثلين ويستخدموا لغة جسدية ليضللوا اللاعبين الأخرين ويجرّوهم الى شعور زائف بالامان. اذا كان لاعب البوكر، مثلاً، قد جمع بين يديه أربعة آصّات، وأراد أن يخدع سائر اللاعبين، بوسعه أن يلقي بالاوراق مقلوبة على المائدة بقرف ثم يرسل شتيمة او يطوي ذراعيه ويتخذ وضعة غير شفهية تدلّ على أنه تلقّى ورقاً غير جيّد. ثم إذ ذاك، يجلس باستواء ويمجّ سيكارته ثم ينفث الدخان إلى أعلى! عقب قراءتك هذا الفصل، ستكون الآن واعياً أنه من غير الحكمة بالنسبة الى اللاعبين الآخرين أن يلعبوا «الدقّ» (= الجولة) التالي إذ إنهم قد يُغلَبون. إن مراقبة إيماءات التدخين في مجال المبيع تُظهر أنه عندما يُطلب الى المدخن ان يشتري، فإن أولئك الذين يكونون توصّلوا الى قرار ايجابي ينفثون الدخان إلى أعلى، في حين أن اولئك الذين قرروا ألا يشتروا ينفثون الدخان الى أسفل. إن البائع المتجول اليقظ الذي يرى دخان السيكارة منفوثاً الى أسفل خلال ختام صفقة مبيع، يمكنه أن يعيد بيع الزبون بذكر كل الفوائد التي قد يلقاها بشرائه المنتوج، ليتيح للزبون الوقت الكافي لإعادة النظر في قراره.

مدخّنو السيكار

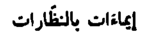
السيكارات قد استُخدمت دوماً كوسيلة لإظهار التفوُّق بسبب كلفتها وحجمها. ان المدير الاداري الرفيع المقام، وزعيم العصابة، والاشخاص الرفيعي الوضع اجتماعياً يدخنون غالباً السيكار. إن السيكارات تستخدم للاحتفال بانتصار أو انجاز من مثل مولد طفل، او زفاف، او عقد صفقة تجارية، أو كسب جائزة في اليانصيب. وليس مدهشاً أن معظم الدخان الذي يُنفث من جانب مدخّني السيكار يوجَّه الى أعلى. وقد حضرت مؤخراً عشاء احتفالياً وزِّع فيه السيكار مجّاناً، وكان من الشيّق ملاحظة أن من بين الاربعمائة سيكار التي وُزِّعت على المدخنين كان ٣٢٠ مدخّناً ينفثون الدخان الى أعلى.

إشارات تدخين عامة

إن قرع طرف السيكار أو السيكارة المتواصل فوق المنفضدة يدل على انه يحدث نزاع داخلي، وأنت قد تحتاج الى اعادة طمأنة المدخّن. هنا ايضاً، ظاهرة تدخين شيّقة. إن معظم المدخنين يدخنون سيكارتهم حتى طول معيّن قبل إطفائها في المنفضة. وإذا أشعل المدخن سيكارة وأطفأها على حين غرة في وقت مبكر اكثر ممّا هو معتاد، فقد دلّل على قراره بإنهاء الحديث. ان انتظار اشارة الانهاء هذه قد يسمح لك بالسيطرة على ختام الحديث، جاعلاً الأمر يبدو أن قضية الانهاء كانت فكرتك.



الشكل (١٢٧) استمهال.



إيماءات بالنظّارات

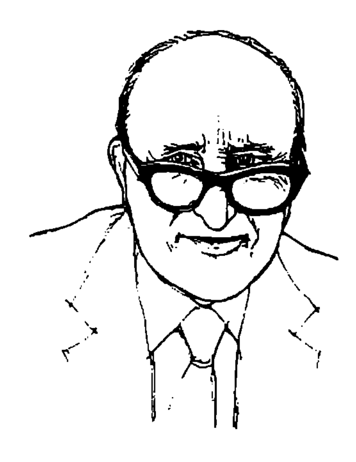
ان كل معين او مساعد اصطناعي يستخدمه الانسان يمنح مستخدمه فرصة القيام بالكثير من الايماءات الكاشفة، وتلك هي حتماً الحالة بالنسبة الى الذين يستعملون النظّارات. إن إحدى الايماءات الاكثر شيوعاً هي وضع ذراع من ذراعَيّ إطار النظارتين في الفم (الشكل ١٢٧).

يقول دزموند موريس إن فعل وضع الاشياء على الشفتين او في الفم هومحاولة مؤقتة من جانب الشخص ليعيش الامان الذي اختبره وهو بعد طفل يرضع من ثدي أُمه، ممّا يعني ان النظارات في الفم هي أساساً ايماءة إعادة طمأنة. إن المدخنين يستعملون سكايرهم للسبب نفسه، والولد يمصّ إصبعه.

التأخير أو التأجيل

مثل تدخين الغليون، إن إيماءة النظارات في الفم يمكن أن تُستخدم لتأجيل قرار أو تأخيره. في المفاوضة، تبيّن أن تلك الإيماءة تبدو غالباً جداً في ختام المناقشة عندما يكون قد طُلب إلى الشخص ان يتخذ القرار. إن فعل تناول النظارتين على نحو متواصل وتنظيف عدستيها هو طريقة اخرى يستخدمها من يضعون نظّارات على عيونهم لكسب الوقت من أجل اتخاذ القرار. وعندما تُرى هذه الايماءة مباشرة عقب طلب معرفة القرار، فإن الصمت هو أفضل تكتيك.

إن الايماءات التي تلي ايماءة التأخير او التأجيل هذه تشير الى نيّة الشخص، وتسمح للمفاوض اليقظ بأن يستجيب وفقاً لذلك. مثلاً،



الشكل (١٢٨) المعتدي.

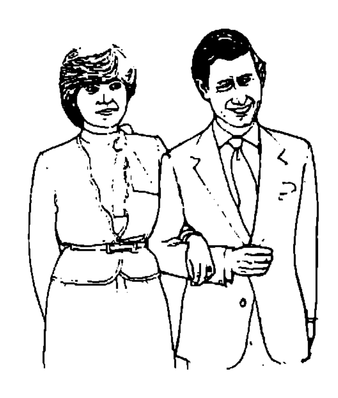
إذا اعاد الشخص وضع النظّارتين أمام عينيه، فإن ذلك يعني غالباً أنه يودّ ان «يرى» الوقائع او الحقائق مجدداً، بينما ان طيّ النظارتين، ووضعهما جانباً يشيران الى النيّة في إنهاء الحديث.

النظر من فوق النظّارتين

استخدم الممثلون السينمائيون في الافلام التي صُوِّرت خلال العشرينات والثلاثينات هذه الايماءة لتصوير شخص يحب الانتقاد او شخص يحب المحاكمة العقلية من مثل رئيس مدرسة رسمية انكليزية. وغالباً ما يكون الشخص واضعاً امام عينيه نظارتيّ القراءة، ويجد مناسباً اكثر النظر من فوق اعلاهما، عوضاً عن نزعهما للنظر الى الشخص الآخر. والشخص الذي يكون عند الطرف الآخر المتلقّي هذه النظرة قد يشعر أنه يحاكَم أو يُنْعَمُ النظر فيه ويُتَفحّص. ان النظر من فوق النظارتين قد يكون غلطة جدّ مكلفة، إذ إن المستمع يستجيب حتماً لهذه النظرة بذراعين مطويتين، ورجلين متصالبتين، وموقف سلبي متطابق. يتعيَّن على مستعملي النظارات نزعها عندما يتحدثون، وان يعيدوها الى مكانها امام عيونهم عندما يصغون. ان ذلك لا يجعل الشخص الآخر مسترخياً، وحسب، بل إنه يتيح لمستعملها ان يسيطر على الحديث. ويعلم السامع بسرعة أنه عندما تنزع النظارات، ينبغي له أن يقاطع مستعملها، وعندما تعاد الى مكانها فإنه يُستحسن ان يبدأ الكلام.

١٢

إيماءات إقليمية وامتلاكية



الشكل (١٢٩) المراهنة على المطالبة بشيء.

إيماءات اقليمية

ينحني الناس بعضهم على بعض، او على أشياء لإظهار ادعّاء اقليمي بالنسبة الى ذلك الشيء او الشخص. والانحناء قد يُستخدم كذلك كطريقة للسيطرة او التخويف عندما يكون الشيء المنحنى عليه يخصّ شخصاً آخر. مثلاً، اذا كنت ستلتقط صورة فوتوغرافية لصديق وسيارته الجديدة، او بيته او قاربه الجديدين، او اي ممتلكات شخصية أخرى، فإنك ستجد حتماً أنه ينحني فوق ملكيته المكتسبة حديثاً، واضعاً قدمه عليها او مطوقاً اياها بذراعه (الشكل ١٣٠)، وعندما يلمس هذه الملكية، فإنها تمسي امتداداً لجسده، وبهذه الوسيلة يُظهر للآخرين انها تخصّه. ان المحبين من الشبان والصبايا يمسكون، على نحو متواصل، أيدي بعضهم بعضاً، او يضعون أذرعتهم حول بعضهم بعضاً في المواقف العلنية والاجتماعية ليُبرزوا للآخرين ادّعاء بعضهم بعضاً. إن المدير الاداري يضع قدميه فوق طاولة مكتبة أو ادراجها او تراه ينحني على مدخل مكتبه ليُظهر ادعاءه ذلك المكتب ومفروشاته.

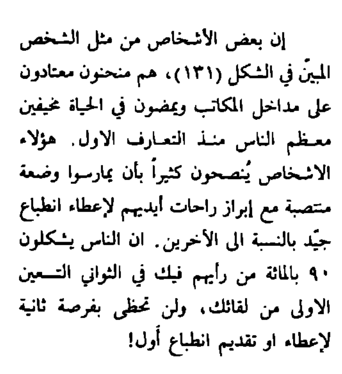
مع ذلك، ان الطريقة السهلة لتخويف احد هو ان تنحني فوق شيء يمتلكه، أو ان تجلس فوقه، أو أن تستخدمه دون إذنه. إضافةً الى وضوح اساءة استعمال إقليم شخص ما او ممتلكاته من مثل الجلوس الى مكتبه او اقتراض



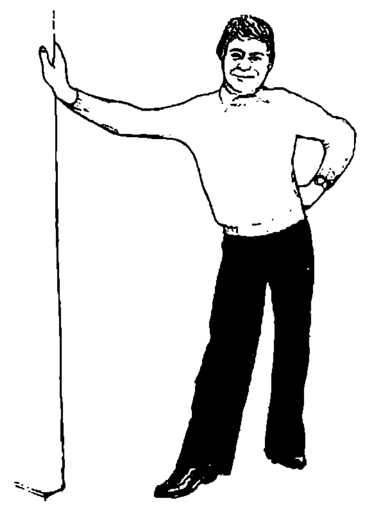
الشكل (١٣٠) إيماءة تُظهر الاعتزاز بالتملك.

سيارته دون سؤاله ذلك، هناك تقنيات تخويف اخرى جدّ بارعة. إحداها الانحناء على مدخل مكتب شخص آخر او الجلوس فوق معقده من دون قصد.

وكما سبق ذكره، إن البائع الذي يزور زبوناً في منزله، يُنصح بان يسأله «أي مقعد يخصك؟» قبل أن يجلس، إذ إن الجلوس على الكرسي الخطأ يخيف الزبون ويجعله بعيداً، وقد يكون لذلك تأثير سيّىء في فرصة اجراء عقد بيع ناجح.



إن بعض الأشخاص من مثل الشخص المبيّن في الشكل (١٣١)، هم منحنون معتادون على مداخل المكاتب ويمضون في الحياة مخيفين معظم الناس منذ التعارف الاول. هؤلاء الاشخاص يُنصحون كثيراً بأن يمارسوا وضعة متصبة مع إبراز راحات أيديهم لإعطاء انطباع جيّد بالنسبة الى الآخرين. ان الناس يشكلون ٩٠ بالمائة من رأيهم فيك في الثواني التسعين الاولى من لقائك، ولن تحظى بفرصة ثانية لإعطاء او تقديم انطباع أول!



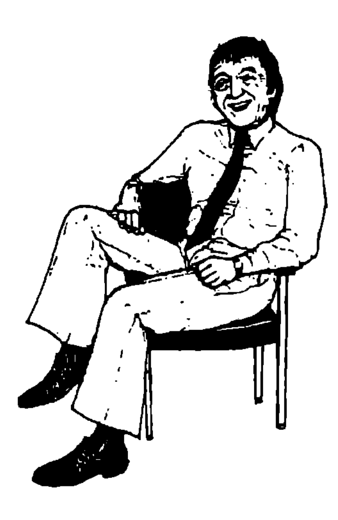
الشكل (١٣١) المُخرِّف.

إيماءات الامتلاك

ان موظفي الادارات مذنبون خاصة باستخدامهم، على نحو متواصل، الايماءات التالية. فلقد لوحظ ان الموظفين الذين عُيِّنوا حديثاً في وظائف إدراية يبدأون على حين غرّة باستعمالها، على الرغم من حقيقة أنهم لم يسبق لهم قط ان استعملوها قبل تعيينهم.

ومن الطبيعي ان نفترض ان وضعة الرجل في الشكل (١٣٢) تعكس موقفاً هادئاً، ومسترخياً، ومبتهجاً لأن ذلك ما هو في الواقع. ان ايماءة الرِجل فوق الكرسي لا تعني وحسب، امتلاك الرجل ذلك الكرسي المعيَّن او ذلك المدى المعيَّن، ولكنه يشير كذلك الى أن آداب السلوك المعتادة قد تسترخي.

من الشائع ان نرى صديقين حميمين يجلسان هكذا، يضحكان و «ينكّتان» احدهما مع الآخر، ولكن لندرس تأثير هذه الايماءة في ظروف مختلفة ومعناها. خذ، مثلاً، هذا الموقف النموذجي: لدى موظف مشكلة شخصية، فيدخل مكتب رئيسه ليسأله النصح بالنسبة الى حلّ ممكن. وهو إذ يقوم بالشرح والتوضيح ينحني الى الامام فوق كرسيه، ويداه على ركبتيه، ووجهه متجه الى أسفل، ويبدو مكتئباً، ونبرة صوته خفيفة. ويصغي الرئيس بتركيز، وهو جالس بلا حراك، ثم فجأة ينحني الى الوراء فوق كرسيه، ويضع احدى رجليه فوق ذراع الكرسي. في هذه الظروف تغيّر



الشكل (١٣٢) انعدام الاهتمام.

موقف الرئيس الى انعدام الاهتمام او اللامبالاة بسبب ايماءة خلوّه من الهم. بكلمات اخرى، إنه قليل الاهتمام بالنسبة الى الموظف او مشكلته، وقد يشعر ان وقته يُهدر بـ «القصة القديمة نفسها».

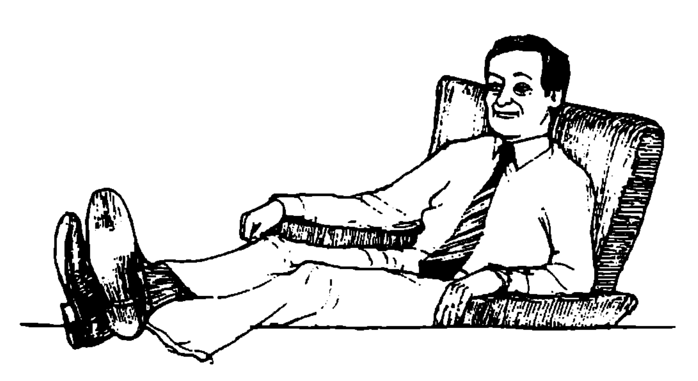
هناك سؤال بعد ينبغي أن يُطرح: «أي شيء لا يبالي به الرئيس؟».

قد يكون درس مشلكة الموظف، وقرّر انها ليست حقاً مشكلة رئيسية، ولعله حتى اصبح غير مهتم بالموظف او بات لا مبالياً

تجاهه. وبينما يبقى في وضعة الرِجل فوق ذراع الكرسي، فقد يكون رسم ربما نظرة اهتمام على وجهه خلال المناقشة لتغطية انعدام اهتمامه. وقد يكون حتى انهى المناقشة بالقول للموظف انه لا ينبغي أن يقلق، وان المشكلة ستختفي بكل بساطة. وعندما يغادر الموظف المكتب، قد يتنفس الرئيس الصعداء ويقول لنفسه: «شكراً للسماء، لقد ذهب!» ويُنزل رجله عن الكرسي.

لو ان كرسي الرئيس لم يكن لها ذراعان (وذلك أمر غير محتمل؛ لأن مثل هذا الكرسي هو للزائرين)، فقد كان يُرى وقد وضع رجلاً او الرجلين الاثنتين معاً فوق المكتب (الشكل [١٣٣]). فاذا ما دخل المكتب رئيسه، فإنه من غير المحتمل أن يستخدم الرئيس (الاول) ايماءة اقليمية/ امتلاك واضحة، بل انه كان يلجأ الى نسخ اكثر براعة من مثل وضع قدمه فوق الدرج الاسفل في مكتبه، ضاغطاً برجله بقوة على قائمة المكتب لتأكيد ادعائه ملكية المكتب.

ان هذه الايماءات قد تكون جد مزعجة اذا ما جرت خلال التفاوض، ومن الحيوي ان يغيّر الشخص وضعته لأنه بقدر ما يبقى في وضعة لرجل فوق الكرسي، او القدم فوق المكتب، تطول المدة التي يبدو فيها موقفه لامبالياً او عدائياً. والطريقة السهلة للقيام بذلك هو أن تناوله شيئاً لا يسعه بلوغه، وتطلب اليه أن ينحني وينظر اليه، أو اذا كنتما صاحبي ظرف ونكتة، فقل له ان هناك فتقاً في بنطلونه!



الشكل (١٣٣) ادّعاء بامتلاك الطاولة.

١٣

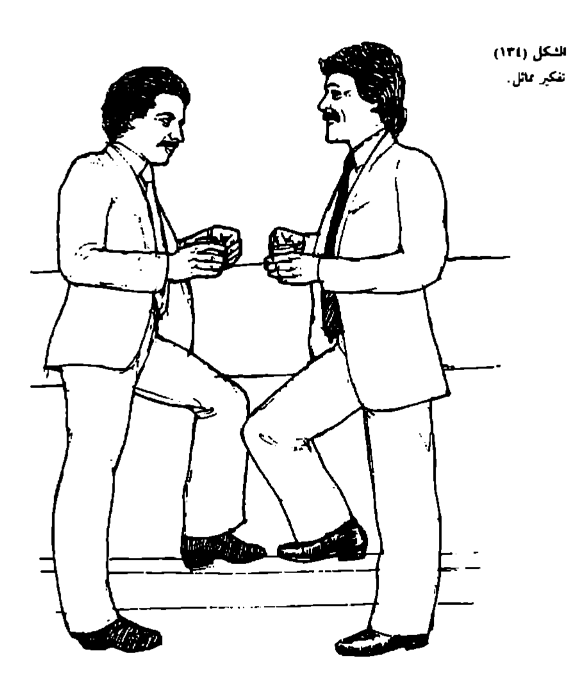
نسخ كربونية وصور في المرآة

في المرة التالية التي تحضر فيها حفلة اجتماعية، او تذهب الى مكان يلتقي فيه الناس ويتفاعلون، سجّل عدد الاشخاص الذين يتبنّون الايماءات المتشابهة ووضعة الشخص الذي يتحدّثون معه. هذا «النسخ الكربوني» هو وسيلة يقول بموجبها الشخص للشخص الآخر إنه على اتفاق مع أفكاره ومواقفه. بهذه الطريقة يقول الواحد للآخر، بكيفية غير شفهية، «كما ترى، أنا أُفكرّ مثلما تفكّر، لذا فأنا انسخ وضعتك وايماءاتك».

ان هذه المحاكاة اللا شعورية لهي شيقة بالنسبة إلى الملاحظة. خذ، مثلاً، الرجلين الواقفين امام مشرب الفندق في الشكل (١٣٤). لقد عكسا كما في المرآة ايماءات احدهما الآخر، ومن المعقول الافتراض انهما يناقشان موضوعاً لديهما الافكار والمشاعر نفسها حوله. اذا ما فك احدهما تصالب ذراعيه ورجليه أو وقف على قدم واحدة، فإن الآخر سينسج على منواله. وإذا ما وضع واحد منهما يده في جيبه، فإن الآخر سيحذو حذوه، وستواصل هذه المحاكاة طالما أن الرجلين هما على اتفاق. ان هذا النسخ ايضاً يحدث في ما بين الاصدقاء الحميمين او الاشخاص الذين هم على المستوى عينه، ومن الشائع رؤية الزوجين يسيران، ويقفان، ويجلسان، ويتحركان بطريقة متشابهة. لقد وجد شفلن ان الاشخاص الغرباء يتحاشون، بتعمُّد، الوضعات المشتركة. ان معنى النسخ الكربوني قد يكون من اهم الدروس غير الشفهية التي يسعنا تعلُّمها، لأن ذلك وسيلة واحدة يقول لنا فيها الآخرون انهم يوافقوننا، أو يحُبّوننا، وهي كذلك وسيلة لنا لنقول للآخرين إننا نحبّهم، بنسخنا، وحسب، ايماءاتهم.

اذا رغب موظف في تنمية علاقة مباشرة أو ايجاد جو مسترخٍ، مع موظف آخر، فإنه انما يحتاج، فحسب، الى نسخ وضعة الموظف هذا لكي يحقق هذه الغاية. وكذلك ان موظفاً يُرجى له مستقبل ناجح قد يكون ينسخ ايماءات رئيسه في محاولة لإظهار الموافقة. باستخدام هذه المعرفة، من الممكن التأثير في لقاء وجهاً لوجه بنسخ الايماءات والوضعات الايجابية لدى الشخص الآخر. ان لذلك تأثير وضع

الشكل (١٣٤)
تفكير مماثل.



الشخص الآخر في اطار من الفكر المتلقّي والمسترخي، لما يسعه أن «يرى» انك تتفهّم وجهة نظره (الشكل ١٣٥).

عندما كنت أبيع بوالص تأمين، ألفيت ذلك تقنية فعّالة بالنسبة الى زبون محتمل «بارد». فتعمدت نسخ كل حركة من الحركات التي يقوم بها الزبون المحتمل حتى أوجدت علاقة قوية كفاية للسماح بمتابعة العرض الذي كنت أُقدّمه. وكذلك، لو ان الزبون المحتمل بدأ بنسخ ايماءاتي، لكانت النتيجة عقد صفقة البيع.

مع ذلك، قبل نسخ ايماءات الشخص الآخر لدى التفاوض، من الحيوي ان تؤخذ علاقتك بذلك الشخص بعين الاعتبار. لنقل، مثلاً، ان الكاتب الادنى مرتبة في شركة كبيرة قد طالب بزيادة مرتّبه، واستدعي الى مكتب

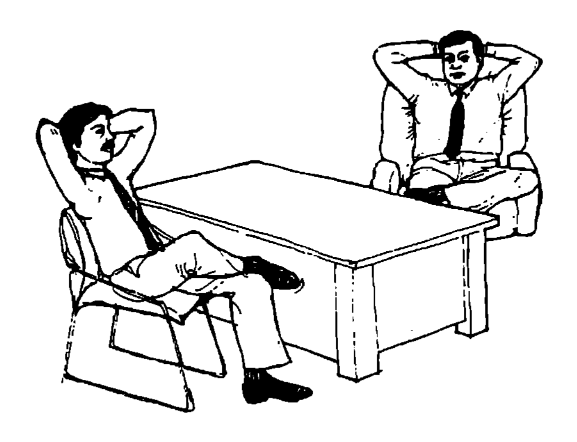


الشكل (١٣٥) بنسخ إيماءات الشخص الآخر للحصول على القبول.

المدير. ولدى دخوله يطلب اليه المدير أن يجلس، ثم يتخذ وضعة تفوّق كتلك المبيّنة في الشكل (٩٦) والرسم (4) في الشكل (٨١) - الوضعة الاميركية - بينما ينحني الى الوراء في كرسيه ليُري الموظف موقفه المتفوق، والمسيطر، والمنافس. ماذا يحدث اذا ما نسخ الكاتب اذ ذاك وضعة المدير المسيطرة وهو يناقش امكانية زيادة مرتّبه (الشكل ١٣٦)؟

حتى لو كان اتصال الكاتب غير الشفهي على مستوى المرؤوس، فإن المدير سيشعر أنه خائف وحتى مهان بتصرُّف الكاتب غير الشفهي، وقد تعرض وظيفة الكاتب للخطر. هذا المناورة هي طريقة جد فعّالة في نزع سلاح الاشخاص «المتفوقين» الذين يحاولون السيطرة. إن المحاسبين والمحامين، والموظفين الاداريين معروف عنهم أنهم يتخذون هذه الوضعات في حضرة اشخاص يعتبرونهم أدنى منهم مرتبة أو مستوى. باتخاذك الوضعة نفسها تستطيع بفعالية أن تحبطهم وتجبرهم على تغيير موقفهم، مما يسمح لك بالسيطرة.

وتدل الابحاث أنه عندما يستخدم زعيم جماعة ما بعض الإيماءات والوضعات، فإن المرؤوسين يحذون حذوه. والزعماء او القادة كذلك ينزعون الى أن يكونوا الاوائل في الجماعة إذ يدخلون مكاناً ما، ويحبّون ان يجلسوا على طرف المقعد او الصوفا بدلاً من الجلوس في الوسط. وعندما يدخل القاعة عدد من المديرين الادرايين الكبار، فإن الرئيس عادة ما يدخل أوّلاً. وعندما يجلسون في حجرة جلسات مجلس الادارة، يجلس الرئيس عادة على رأس الطاولة، وغالباً الأبعد بالنسبة الى الباب، فإذا ما جلس وهو يتخذ الإيماءة المبيّنة في الشكل



الشكل (١٣٦) التحدي غير الشفهي.

(٩٦)، فإن مرؤوسيه سينسجون على منواله.

ان الاشخاص الذين يبيعون سلعاً الى المتزوجين في منازلهم، يُنصحون جيداً بمراقبة ايماءات الزوجين، لمعرفة من يبدأ الايماءة ومن يتبعها.

مثلاً، اذا كان الزوج هو من يتحدث، وتجلس الزوجة دون أن تبنس بنت شفة، ولكنك تلاحظ ان الزوج ينسخ ايماءات زوجته، فإنك ستجد حتماً أنها من يتخذ القرارات ويكتب الشيكات، لذا فإنها لفكرة حسنة ان توّجه عرضك اليها.

١٤

خفض الجسد، والمنزلة

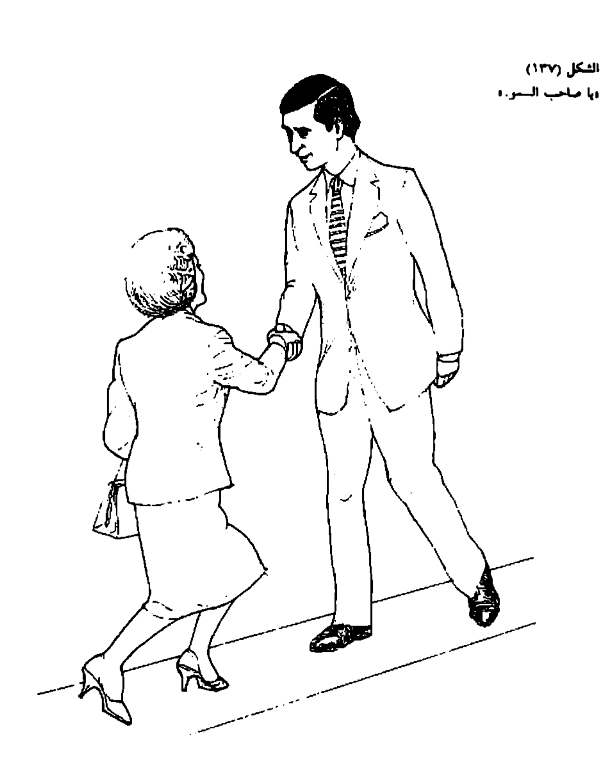
تاريخياً، استُخدم خفض علو جسد الشخص امام شخص آخر كوسيلة لإظهارالعلاقات العالية/ التابعة (= الخاضعة). ونشير الى فرد من أفراد الاسرة المالكة بـ «يا صاحب السمو»، في حين أن الاشخاص الذين يرتكبون أفعالاً بغيضة اخلاقياً يدعَون «وضيعين». إن الخطيب في الاجتماع الحاشد للاحتجاج على قضية ما يقف على صندوق فارغ يُتخذ منبراً مؤقتاً يعتليه المهيّجون وغيرهم من الخطباء في الهواء الطلق، لكي يكون أعلى من كل شخص آخر؛ والقاضي يجلس في موقع أعلى من سائر أماكن المحكمة؛ واولئك الذين يقطنون في شقة فوق سطح المبنى يتمتعون بسلطة اكبر من سلطة اولئك الذين يقطنون في منزل على مستوى الأرض، وبعض الثقافات تقسم طبقاتها الاجتماعية الى «طبقة عليا» و «طبقة دنيا».

ان معظم النساء ينحنين لدى مقابلة أفراد الأسرة المالكة، وكذلك الرجال يُحنون رؤوسهم أو يرفعون قبعاتهم عن رؤوسهم، جاعلين انفسهم يبدون أصغر من شخص الاسرة المالكة. ان التحية الحديثة هي تذكار من فعل خفض الجسد. وبقدر ما يشعر المرء انه متواضع او مرؤوس (= تابع او خاضع) بالنسبة الى الشخص الآخر، يزداد انخفاض جسده. في عالم الاعمال، يوسم اولئك الاشخاص الذين «ينحنون» على نحو متواصل امام هيئة الادارة باسم ينقص او يحطّ من قدرهم مثل «المتملقين بتذلل» او «الزاحفين».

لسوء الطالع، لا يمكن فعل الكثير لمساعدة الناس على أن يغدوا أطول قامة أو أقصر، لذا دعنا نستكشف بعض تطبيقات العلو المفيدة.

انه لفي الإمكان تحاشي تخويف الآخرين بجعل نفسك، شعورياً، أصغر بالنسبة اليهم، لذا دعنا نتفحّص المظاهر غير الشفهية للحالة التي كنت فيها تسرع في قيادة السيارة ووقفك من قبل رجال الشرطة. في هذه الظروف، قد ينظر اليك رجل الامن على أنك خصم وهو يتقدم من سيارتك، وردّ فعل السائق عادة أن

الشكل (١٣٧)
«يا صاحب السمو.»



يظل جالساً وراء المقود، ويُنزل زجاج النافذة ويقدم الاعتذارات لتجاوزه حدود السرعة المفروضة. إن سلبيات هذا التصرف غير الشفهية هي: (١) يضطر الضابط ان يغادر اقليمه (سيارة الدورية) ويأتي الى اقليمك (سيارتك). (٢) لنفرض أنك، في الواقع، قد تجاوزت حدود السرعة المحددة، فإن اعتذارك قد يمثّل هجوماً على الضابط. (٣) ببقائك في سيارتك، فإنك تنشىء حاجزاً بينك وبين الضابط.

لنعتبر انه في هذه الظروف، الضابط هو على نحو جليّ في موقع اعلى من موقعك، فإن

هذا النوع من التصرُّف إنما يخدم لجعل الامور تسير من سيّىء الى أسوأ، وان فرصك لتحرير محضر ضبط بحقك تتضاعف. عوضاً عن ذلك، جرّب هذا إذا ما فترت همتك: (١) ترجّل مباشرة من سيارتك (إقليمك)؛ وتقدم من سيارة الشرطي (إقليمه). بهذه الطريقة لن يكون منزعجاً لاضطراره الى مغادرة إقليمه. (٢) إحنِ جسدك بحيث تبدو أصغر منه. (٣) اخفض منزلتك الخاصة بقولك للضابط كم أنت متهور وغير مسؤول، وارفع منزلته بشكره على إشارته الى الخطأ في أساليك، وقولك له إنك تدرك كم هي صعبة مهمته بالنسبة الى اشخاص متهورين وطائشين مثلك. (٤) مع إبراز راحتيّ يديك، وبصوت مرتعش، اطلب اليه ألاّ يحرر بحقك محضر ضبط. إن هذا النوع من السلوك يُظهر للضابط أنك لست تهديداً بالنسبة إليه، وغالباً ما يجعله يتخذ دور الوالد المغضب، وفي هذه الحالة، يحذّرك تحذيراً شديداً، ويدعك تكمل طريقك، دون ان يحرر بحقك محضر ضبط بسبب السرعة! عندما تُستخدم هذه التقنية كما تقدّم معنا، فإنها ستوفر عليك تكديس محاضر الضبط بنسبة اكثر من ٥٠ بالمائة.

ان التقنية نفسها يمكن استخدامها لتهدئة زبون سريع الغضب يعيد بعض السلع التي فيها عيوب الى مخزن يبيع بالمفرّق. في هذه الحالة، تمثّل المنضدة او الطاولة الطويلة في الحانوت حاجزاً بين الحانوت والزبون. ان ضبط الزبون المغضب سيكون صعباً اذا بقي صاحب الحانوت في مكانه على الجانب الآخر من الطاولة الطويلة هذه، وهذا البقاء في الإقليم سيجعل الزبون أكثر غضباً. إن أفضل مقاربة ستكون بالنسبة الى صاحب الحانوت أن يُقبل الى حيث يقف الزبون على الجانب الآخر من المنضدة مع احناء جسده وابراز راحتيّ يديه، واستعمال التقنية نفسها التي استُعملت مع ضابط الشرطة.

ومن الشيق معرفة أن هناك بعض الظروف التي في ظلها يكون خفض الجسد علامة سيطرة. اذ ذاك تخفض جسدك وتجعل نفسك مستريحاً في كرسي متيسّر في منزل شخص آخر بينما يكون صاحب المنزل واقفاً. إن ذلك لهو الأمر غير الرسمي التام بالنسبة الى إقليم الشخص الآخر الذي ينقل الموقف المسيطر او العدائي.

ومن المهم ايضاً أن تتذكّر أن الشخص سيكون دوماً أعلى عندما يكون في إقليمه، وخصوصاً في منزله الخاص، والايماءات والسلوك الخاضعة او المطيعة هي طرق فعّالة لجعل الشخص الى جانبك.

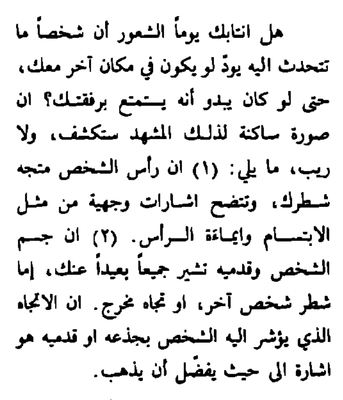



الشكل (١٣٨)

«أرجوك، لا تسجل اسمي.»

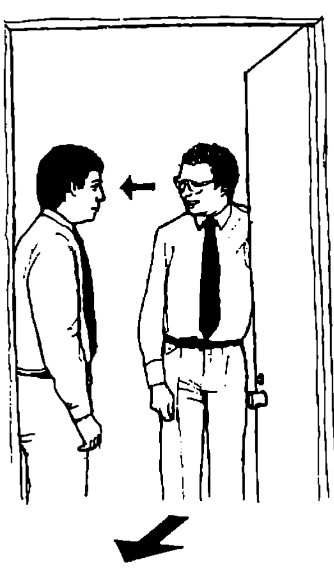
١٥

مؤشرات



هل انتابك يوماً الشعور أن شخصاً ما تتحدث اليه يودّ لو يكون في مكان آخر معك، حتى لو كان يبدو أنه يستمتع برفقتك؟ ان صورة ساكنة لذلك المشهد ستكشف، ولا ريب، ما يلي: (١) ان رأس الشخص متجه شطرك، وتتضح اشارات وجهية من مثل الابتسام وايماءة الرأس. (٢) ان جسم الشخص وقدميه تشير جميعاً بعيداً عنك، إما شطر شخص آخر، او تجاه مخرج. ان الاتجاه الذي يؤشر اليه الشخص بجذعه او قدميه هو اشارة الى حيث يفضّل أن يذهب.

ان الشكل (١٣٩) يبيّن شخصين يتحدثان في مدخل. الرجل الى اليسار يحاول لفت اهتمام الرجل الآخر، ولكن المستمع اليه يرغب في مواصلة طريقه بالاتجاه الذي يشير اليه جسده، على الرغم من ان رأسه ملتفت للاعتراف بوجود الشخص الآخر. إنه فقط عندما يحوّل الشخص الى اليمين جسده صوب الشخص الآخر، يمكن ان تجري المحادثة المشتركة.



الشكل (١٣٩) الجسد يدل الى أين يود المفكر ان يذهب.

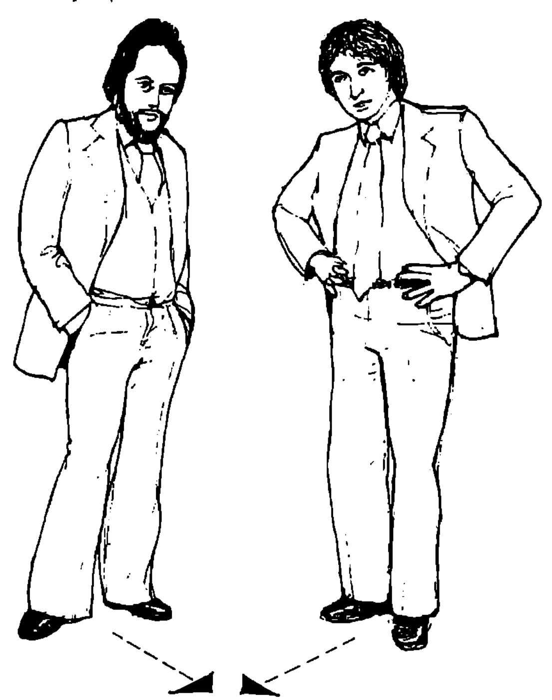
من الملاحظ انه غالباً ما يدير شخص ما جسده أو يرجّح قدميه لكي تشيرا الى أقرب

مخرج عندما يكون قرر انهاء المفاوضة او يكون راغباً في المغادرة. إذا شاهدت هذه الإشارات خلال اللقاء وجهاً لوجه، يتعيّن عليك أن تفعل شيئاً لكي تورّط الشخص وتجعله مهتماً، أو تنهي الحديث على شروطك، الأمر الذي يتيح لك الحفاظ على السيطرة.

زوايا ومثلثات

تشكيل مفتوح

في فصل سابق، ذكرنا ان المسافة الجدية بين الاشخاص تتعلق بدرجة حميميتهم. إن الزاوية التي يوجه فيها الاشخاص أجسادهم تعطي كذلك مفاتيح غير



الشكل (١٤٠) وضعة مثلثة مفتوحة.

شفهية لمواقفهم وعلاقاتهم. مثلاً، ان الناس في معظم البلدان التي تتكلم الانكليزية يقفون واجسادهم متجهة لتشكيل زاوية ذات ٩٠ درجة خلال اللقاءات الاجتماعية العادية. الشكل (١٤٠) يُظهر رجلين بجسديهما ذوَيّ الزاوية المتجهة شطر نقطة ثالثة خيالية لتأليف مثلث. وذلك يخدم ايضاً كدعوة غير شفهية لشخص ثالث لكي ينضمّ الى الحديث بوقوفه في النقطة الثالثة. ان الرجلين في الشكل (١٤٠) يعرضان منزلة متشابهة باتخاذهما الايماءات والوضعة المماثلة نفسها، والزاوية التي يؤلفها جذعاهما تدلّ على أن حديثاً غير شخصي يجري بينهما. ان تشكيل مثلث يدعو شخصاً ثالثاً من المنزلة المماثلة الى الانضمام الى الحديث. وعندما يُقبل شخص رابع في المجموعة، سيتشكل مربّع، وبالنسبة الى شخص خامس، ستشكل إما دائرة او مثلثان.

تشكيل مقفل

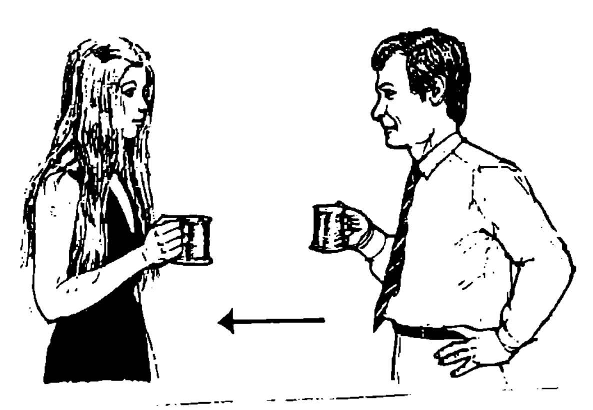
عندما يكون المطلوب السرية من جانب شخصين، فإن الزاوية التي تتشكّل من جذعيهن تنخفض من ٩٠ درجة الى الصفر. ان الرجل الذي يرغب في اجتذاب شريكة ما يستخدم هذه المناورة، كما إيماءات التودد الاخرى، عندما يقوم بلعبته معها. فهو لا يوجه جسده نحوها، وحسب، بل إنه يُقفل ايضاً المسافة بينهما إذ يتحرك الى منطقتها الحميمة. ولكي تقبل المقاربة، لا تحتاج إلاّ الى توجيه زاوية جذعها الى درجة الصفر وتسمح له بدخول إقليمها. ان المسافة بين شخصين اثنين يقفان في تشكيل مقفل هي دوماً اقل من المسافة بالنسبة الى التشكيل المفتوح.

إضافة الى عروض التودد المعتادة، كلا الفريقين قد يعكس، كما بالمرآة، ايماءات أحدهما الآخر اذا كانا مهتمين احدهما بالآخر. ومثل سائر ايماءات التودد، يمكن استخدام التشكيل المقفل كتحدٍّ غير شفهي بين الاشخاص المعادين بعضهم بعضاً (الشكل ١٠٦).

تقنيات التضمين والإقصاء

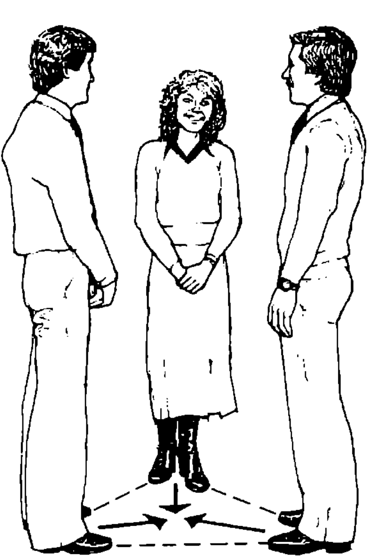
كلا الوضعتين المثلثية المفتوحة والوضعة المقفلة تُستخدم لتضمين شخص آخر في الحديث أو لإقصائه عنه. ان الشكل (١٤٢) يبيّن التشكيل المثلثي المتخذ من الاثنين الاولين لإظهار قبول الثالث.

عندما يود شخص ثالث أن ينضمّ الى شخصين اثنين آخرين يقفان في تشكيل مقفل، فقد يدعى الى الانضمام الى الحديث فقط عندما يوجه الاثنان الآخران جذعيهما شطر نقطة ثالثة مشتركة لتؤلف المثلث. اذا لم يكن الشخص الثالث مقبولاً، يُبقي الآخران وضعة التشكيل المقفل، ويديران فقط رأسيهما شطره كعلامة اعتراف بوجود الشخص الثالث، ولكن اتجاه جذعيهما يُظهر أنه غير مدعو للبقاء (الشكل ١٤٣).



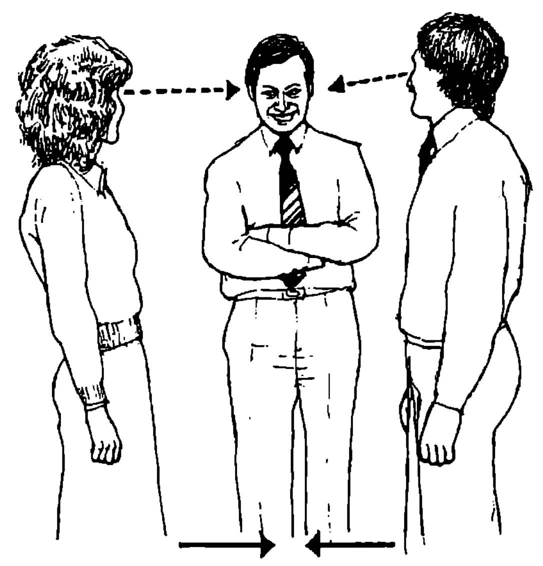
الشكل (١٤١)

تأثير جسدي مباشر في الشكيل المقفل.



الشكل (١٤٢)

مثلثة مفتوحة تشير الى القبول.



الشكل (١٤٣)
شخص ثالث غير مقبول من الأثنين الاولين.

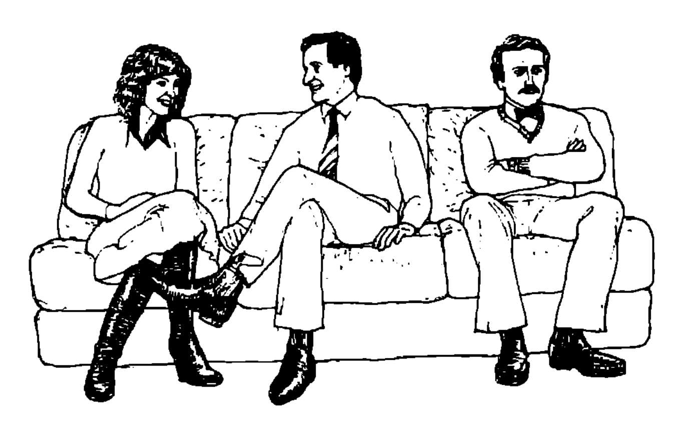
تأثير الجسد الجالس

ان تصالب الركبتين صوب شخص آخر هو علامة على القبول بذلك الشخص أو الاهتمام به. وإذا أصبح الشخص الآخر مهتماً كذلك، فإنه يصلّب ركبته صوب الشخص الاول كما يظهر في الشكل (١٤٤). وإذ يتورط هذان الشخصان أكثر فأكثر احدهما مع الآخر، فإنهما يروحان ينسخان حركات وإيماءات بعضهما البعض كما هي الحال في الشكل (١٤٤)،وينتج عن ذلك تشكيل مقفل يقصي الآخرين جميعاً، مثل الرجل الى اليمين.

والطريقة الوحيدة التي يستطيع بها الرجل الى اليمين الاشتراك في الحديث هي أن يحرك كرسياً الى وضع امام الشخصين الاثنين ويحاول تشكيل مثلث، او يتخذ فعلاً ما لتحطيم التشكيل.

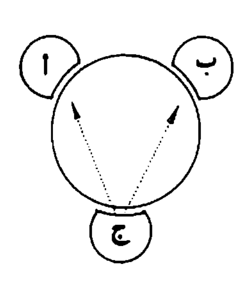
مقابلة شخصين

لنفرض أنك شخصياً، الشخص (ج)، وستجري مقابلة او حديثاً مع شخصين (أ) و(ب)، ولنقل إنكم إما بالاختيار او بالمصادفة، جلستم في وضعة مثلثية الى طاولة



الشكل (١٤٤) يُستخدم تأشير الجسد الى استبعاد الشخص الى اليمين.

مستديرة. ولنفرض كذلك ان الشخص (أ) كثير الكلام، ويطرح اسئلة كثيرة، وأن الشخص (ب) يبقى صامتاً طوال الوقت. عندما يسألك الشخص (أ) سؤالاً، كيف تستطيع أن تجيبه وتواصل حديثاً من دون أن تقصي الشخص (ب)؟ استخدم هذا التضمين البسيط ولكن الفعّال جداً: عندما يطرح الشخص (أ) سؤالاً، انظر اليه وأنت تبدأ بالجواب، ثم أدر رأسك شطر الشخص (ب)، ثم عد الى الشخص (أ)، ثم الى الشخص (ب) من جديد، حتى تتلفظ بعبارتك النهائية، ناظراً الى الشخص (أ) (الذي طرح السؤال) مجدداً وأنت تنهي جملتك. هذه التقنية تدع



الشكل (١٤٥) مقابلة شخصين معاً.

الشخص (ب) يشعر أنه متورط في الحديث، وهو مفيد بصورة خاصة اذا احتجت لأن يكون الشخص (ب) الى جانبك.

تأثير القدمين

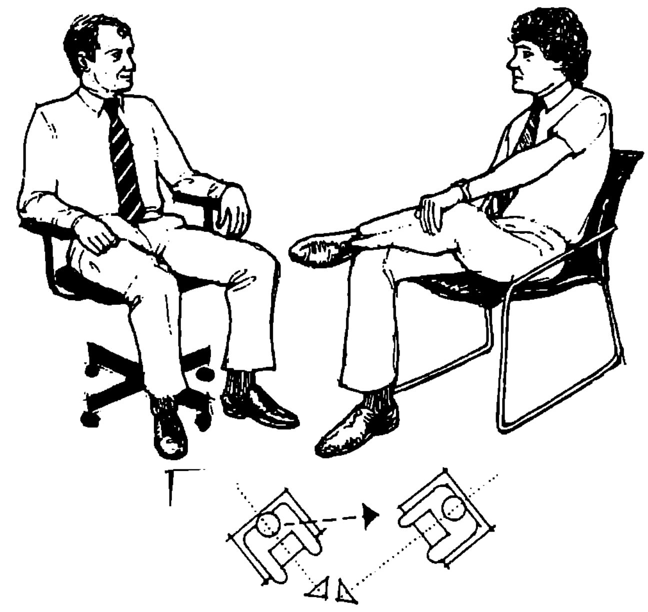
لا تخدم القدمان كمؤشرات، وحسب، فتشيران الى الاتجاه الذي يودّ المرء أن يذهب فيه، ولكنهما كذلك تُستخدمان للإشارة الى أشخاص شيقين او جذّابين. تصوَّر أنك في حفلة اجتماعية وتلاحظ مجموعة من ثلاثة اشخاص وامرأة جدّ فاتنة (الشكل [١٤٦]). ويبدو ان الحديث يسيطر عليه الرجال، والمرأة تكتفي بالاصغاء، وحسب. ثم انك تلاحظ شيئاً مشوِّقاً ـ إن أقدام الرجال جميعاً تشير باتجاه المرأة. بهذا المفتاح غير الشفهي، فإن الرجال إنما يقولون للمرأة انهم مهتمون بها. وبحالة دون الوعي، ترى المرأة ايماءات الأقدام، ومن المحتمل أن تظل مع المجموعة طالما هي تحظى بالاهتمام. في الشكل (١٤٦)، انها تقف وقدماها معاً في وضعة حيادية، وقد توجه قدماً في النهاية شطر الشخص الذي تجده الاكثر جاذبية واهتماماً. وستلاحظ أيضاً انها تلقي نظرة جانبية على الرجل، الذي يستخدم ايماءة الابهامين في الحزام.



الشكل (١٤٦) الاقدام تؤشر الى ما يدور في الفكر.

تشكيلات الجسد الجالس

خذ مثلاً الحالة التالية: أنت تتمتع بقدرة رقابية وعلى وشك أن تنصح مرؤوساً اداؤه في العمل غير مرضٍ وخاطىء. لتحقيق هذه الغاية، تشعر أنك بحاجة الى استعمال اسئلة مباشرة تتطلب أجوبة مباشرة، وقد تضع المرؤوس تحت الضغط. في اوقات ستحتاج ايضاً إلى أن تُظهر للمرؤوس أنك تتفهّم مشاعره، وبين آن وآخر، أنك توافقه على أفكاره أو أفعاله. كيف يسعك أن تنقل، بكيفية غير شفهية، هذه المواقف مستخدماً تشكيلات جسدية. اترك جانباً المقابلة وتقنيات الاستجواب لهذه الرسوم، وادرس النقاط التالية: (١) حقيقة أن جلسة النصح هي في مكتبك، وأنك الرئيس، يسمحان لك بأن تنهض من وراء مكتبك الى الجانب الآخر منه

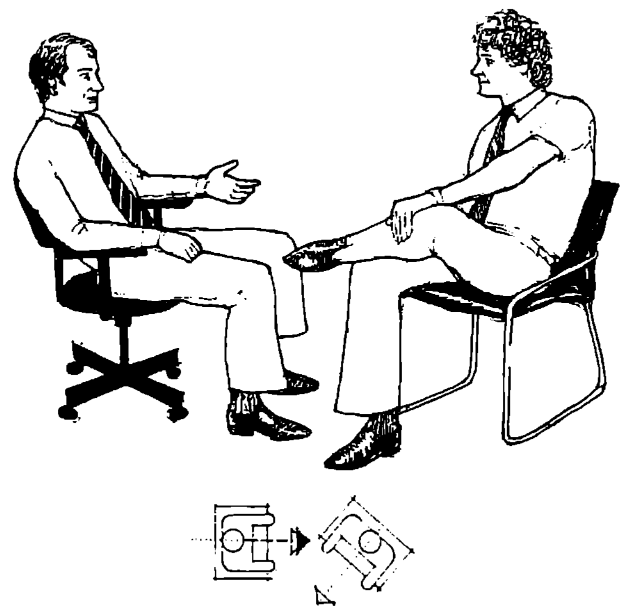


الشكل (١٤٧) تشكيل مثلث مفتوح.

حيث يجلس المرؤوس (الوضعة التعاونية)، ومع ذلك تحتفظ بالسيطرة غير الشفهية. (٢) يجب ان يجلس المرؤوس على كرسي ذي قوائم ثابتة وليس له ذراعان، كرسي يجبره على استخدام ايماءات ووضعات تعطيك تفهماً أفضل لموافقه. (٣) يجب أن تجلس على كرسي دوّار ذي ذراعين، يمنحك مزيداً من السيطرة، ويتيح لك أن تزيل بعض ايماءاتك غير المقصودة بالسماح لك بأن تتحرك في مكانك.

هناك ثلاثة تشكيلات زاويّة رئيسية بالوسع استخدامها.

مثل الوضعة المثلثية الواقفة، فإن التشكيل المثلث المفتوح يمنح الاجتماع موقفاً مسترخياً غير رسمي، وهي وضعة جيدة لفتح جلسة نصح (الشكل ١٤٧). بوسعك أن تُظهر اتفاقاً غير شفهي مع المرؤوس من هذه الوضعة بنسخ حركاته وايماءاته. وكما يفعلان في وضعة الوقوف، فإن الجذعين يشيران الى نقطة مشتركة

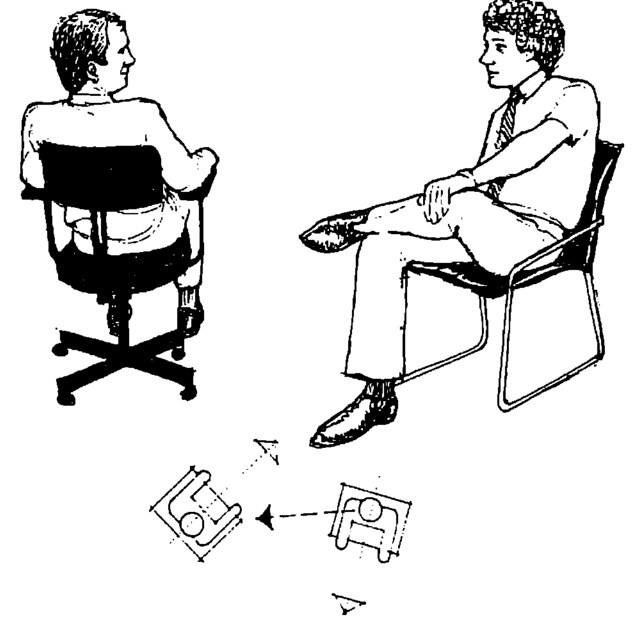


الشكل (١٤٨) تأثير جسدي مباشر.

ثالثة لتشكيل مثلث؛ هذا يمكن ان يُظهر اتفاقاً مشتركاً.

بتدوير كرسيك للاشارة بجسدك مباشرة الى مرؤوسك (الشكل ١٤٨) فإنك إنما تقول له بطريقة غير شفهية انك تريد منه اجوبة مباشرة عن أسئلتك. اقرن هذه الوضعة مع نظرة العمل المحدِّقة (الشكل ١٤٩)، ومع ايماءات الجسد والوجه المتقفصة، يشعر مرؤوسك بضغط هائل غير شفهي. مثلاً، اذا ما حك عينه وفمه عقب سؤالك اياه سؤالاً ما، ودوّرت كرسيك لكي تشير مباشرة اليه وقلت «هل أنت متأكد من ذلك؟» فإن هذه الحركة البسيطة تمارس ضغطاً غير شفهي عليه وقد تجبره على قول الحقيقة.

عندما تموقع جسدك في زاوية مستقيمة بعيداً عن مرؤوسك، فإنك تزيل الضغط من المقابلة (الشكل ١٤٩). تلك هي وضعة ممتازة



الشكل (١٤٩) وضعة الزاوية المستقيمة.

لتطرح منها اسئلة دقيقة أو محرجة، مربكة، مشجعاً مزيداً من الاجوبة المفتوحة عن أسئلتك من دون اي ضغط يأتي منك. إذا كانت الجوزة التي تحاول أن تكسرها جوزة صعبة، فقد تحتاج إلى العودة إلى تقنية الجسد المباشر المؤشر للحصول على الوقائع.

خلاصة

إذا شئت أن يكون لشخص ما علاقة معك، استخدم الوضعة المثلثية، وعندما تحتاج إلى ممارسة ضغط غير شفهي، فاستخدم تأثير الجسد المباشر. إن وضعة الزاوية المستقيمة تسمح للشخص الآخر بأن يفكّر ويتصرّف باستقلال، من دون ضغط غير شفهي من جانبك. إن قلة من الناس درسوا تأثير تأشير الجسد في التأشير في مواقف الآخرين واستجاباتهم.

هذه التقنيات تتطلب كثيراً من الممارسة للإتقان، ولكنها قد تصبح حركات «طبيعية» قبل طويل وقت. إذا كنت تتعامل مع آخرين من اجل المعيشة، فالسيطرة على تأشير الجسد، وتقنيات تدوير الكرسي هي مهارات جد مفيد اكتسابها. في لقاءاتك يوماً بعد يوم مع الآخرين، فإن التأشير بالقدم، وبالجسد، وبمجموعة الايماءات الايجابية من مثل الذراعين المفتوحتين، وراحَتيّ اليدين المرئيتين، والانحناء الى الأمام، والرأس المائل، والابتسام - كل ذلك يمكن أن يجعل من السهل بالنسبة الى الآخرين ليس، فحسب، الاستمتاع برفقتك، ولكن أن يتأثروا بوجهة نظرك الخاصة.

١٦

مكاتب، وطاولات، وترتيبات الجلوس

وضعات الجلوس الى الطاولة

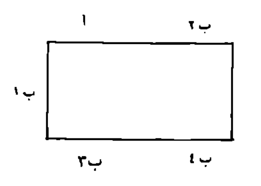
إن التموضع الاستراتيجي بالنسبة الى الاشخاص الآخرين طريقة فعّالة للحصول على التعاون منهم. ويمكن كشف مظاهر من مواقفهم تجاهك بفضل الوضعة التي يتخذونها بالنسبة اليك.

لاحظ مارك كناپ، في كتابه «الاتصال غير الشفهي في التفاعل البشري» انه، على الرغم من ان هناك صيغة عامة لتفسير وضعات الجلوس، فقد يكون للبيئة (= المحيط) تأثير على الوضعة المختارة. ودلّت البحوث التي اجريت مع اميركيين بيض من الطبقة المتوسطة ان وضعات الجلوس قد تتباين عن وضعات الجلوس المتخذة في مطاعم الدرجة الاولى، وأن الاتجاه الذي تتخذه المقاعد والمسافة بين الطاولات قد يكون لها تأثير مشوّه في سلوك الجلوس. مثلاً، ان الشخصين الحميمين يُفضّلان الجلوس جنباً الى جنب كلما كان ذلك ممكناً، ولكن في مطعم مزدحم حيث المقاعد قريب بعضها من بعض، ليس ذلك ممكناً، ويضطر الشخصان الحميمان ان يجلسا احدهما قبالة الآخر فيما هو عادة وضعة دفاعية.

وبسبب أن ثمة مدى واسعاً من الظروف الملطّفة، فإن الامثلة التالية تتعلّق في الدرجة الاولى بترتيبات الجلوس في محيط مكتب فيه مكتب مستطيل قياسي.

بوسع الشخص (ب) ان يتخذ أربع وضعات جلوس اساسية بالنسبة الى الشخص (أ).

(ب ١): وضعة الزاوية



الشكل (١٥٠) اوضاع جلوس اساسية.

(ب ٢) الوضعة التعاونية
(ب ٣) الوضعة التنافسية/ الدفاعية
(ب ٤) الوضعة المستقلة

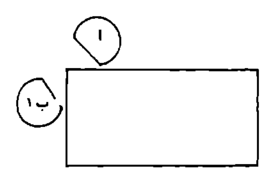
وضعة الزاوية (ب ١)

هذه الوضعة تُستخدم طبيعياً من جانب اشخاص منهمكين بحديث ودود، وعابر. ان الوضعة تتيح اتصالاً غير محدود للعين، وفرصة استخدام عدد من الايماءات ومراقبة ايماءات الشخص الآخر. ان زاوية المكتب توفّر حاجزاً جزئياً فيما لو بدأ احد ما يشعر أنه مهدَّد، وهذه الوضعة تُجنّب تقسيماً اقليمياً على سطح الطاولة. ان الوضعة الاكثر استراتيجية والناجحة التي يستطيع منها بائع متجول ان يقدم عرضه الى زبون جديد هي الوضعة (ب ١) على افتراض أن (أ) هو الشاري. بتحريك الكرسي، وحسب، الى الوضعة (ب ١) يمكنك ان ترفع جواً متوتراً وتضاعف فرص التفاوض المُرْضي.

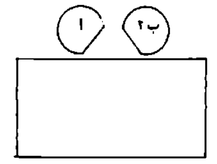
الوضعة التعاونية (ب ٢)

عندما يكون شخصان متجهين بكيفية مشتركة، اي عندما يكون تفكيرهما واحداً، او عندما يكونان يقومان بعمل ما معاً، فإن هذه الوضعة عادة ما تحدث. إنها واحدة من اكثر الوضعات استراتجية لتقديم (= عرض) قضية وجعلها مقبولة. الخدعة فيها، مع ذلك، هي ان يستطيع (ب) ان يتخذ وضعته دون ان يشعر (أ) ان إقليمه قد غُزي. وهذه ايضاً وضعة ناجحة تُتخذ عندما يُقدِّم فريق ثالث الى التفاوض من جانب (ب)، البائع المتجول. لنقل، مثلاً، إن بائعاً متجولاً يجري مقابلة ثانية مع زبون، وقدَّم هذا البائع خبيراً تقنياً. فتكون الاستراتيجيا التالية الاكثر مناسبة.

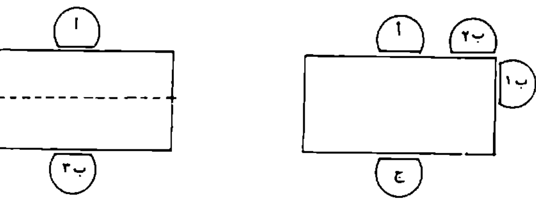
يجلس الخبير التقني في الوضعة (ج) قبالة الزبون (أ). بوسع البائع ان يجلس إما في وضعة (ب ٢) (= التعاونية) أو (ب ١) (الزاوية). وهذا يسمح للبائع أن يكون «الى



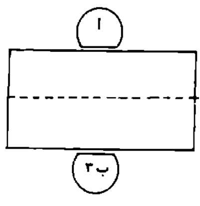
الشكل (١٥١) وضعة الزاوية.



الشكل (١٥٢) الوضعة التعاونية.



الشكل (١٥٣) تقدم شخص ثالث.



الشكل (١٥٤) الوضعة التنافسية ـ الدفاعية.

جانب الزبون» ويسأل الخبير التقني بالنيابة عن الزبون، وهذه الوضعة غالباً ما تُعرف بـ «اتخاذ جانب المعارضة».

الوضعة التنافسية/ الدفاعية (ب ٣)

الجلوس عبر الطاولة يتم من شخص يستطيع ان ينشيء جواً دفاعياً تنافسياً، ويجعل كل فريق يتخذ موقفاً ثابتاً بالنسبة الى وجهة نظره لأن الطاولة تصبح حاجزاً متيناً بين الفريقين. هذه الوضعة يتخذها اشخاص هم يتنافسون في ما بينهم أو اذا كان الواحد منهم يوبّخ الآخر. ويبيّن ذلك ايضاً ما اذا كان هناك دور الرئيس/ المرؤوس عندما يُستخدم ذلك في مكتب (أ).

لاحظ آردجايل ان اختباراً أُجري في عيادة طبيب بيّن ان وجود المكتب او غيابه له تأثير كبير في ما اذا كان المريض مرتاحاً ام لا. فقط ١٠ بالمائة من المرضى لوحظوا أنهم يرتاحون عندما يُوجد مكتب الطبيب، ويجلس الطبيب خلفه. هذا الرقم ازداد الى ٥٥ بالمائة عندما لم يكن هناك اي مكتب.

اذا كان (ب) يسعى الى اقناع (أ)، فإن وضعة تنافسية ـ دفاعية تخفّض الفرصة لتفاوض ناجح ما لم يجلس (ب) عمداً قبالة (أ) كجزء من استراتيجيا مخططة سلفاً. مثلاً، قد يتفق ان (أ) هو مدير وعليه ان يوبّخ بقسوة الوظف (ب)، والوضعة التنافسية يمكن أن تقوّي التوبيخ. ومن جهة اخرى، قد يكون من الضروري بالنسبة الى (ب) ان يجعل (أ) يشعر بالتعالي، وهكذا يجلس (ب) عمداً قبالة (أ) مباشرة.

مهما يكن خط العمل الذي أنت فيه، فإذا كان يتضمّن التعامل مع الناس، فأنت في

العمل المؤثر، ويجب أن تكون غايتك دوماً ان ترى وجهة نظر الشخص الآخر، لتجعله يشعر بالراحة، وأنه على صواب اذ يتعامل معك به؛ ان الوضعة التنافسية لا تؤدي الى هذه الغاية. ان مزيداً من التعاون سيُكتسب من وضعة الزاوية والوضعة التنافسية. ان المحادثات هي أقصر ومحدَّدة اكثر في هذه الوضعة منها في وضعة اخرى.

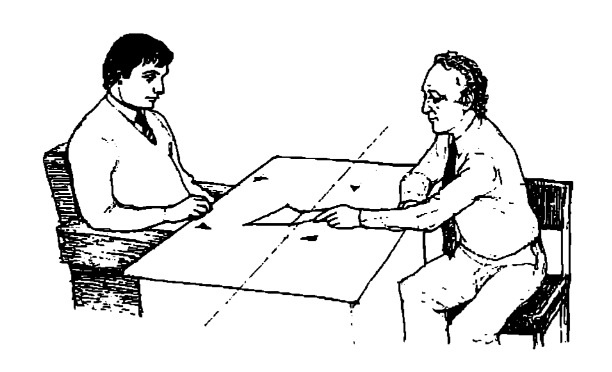
عندما يجلس الناس بعضهم قبالة بعض مباشرة عبر طاولة ما، فإنهم يقسمونها لاشعورياً الى إقليمين اثنين متساويين. وكل واحد يدّعي ملكية النصف، ويرفض أن يتعدى عليه الآخر. ان شخصين يجلسان في وضعة تنافسية الى طاولة في المطعم يحدّدان تخومهما الاقليمية بإناء الملح، والبهارات، والسكّر، والمناشف اليدوية.

هوذا اختبار بسيط بوسعك القيام به في مطعم، يبيّن كيف سيتصرّف شخص ما لدى اجتياح إقليمه. لقد دعوت مؤخراً بائعاً متجولاً لكي يتناول الغداء معي ولكي أقدّم اليه عقداً تمّ مع شركتنا. وجلسنا الى طاولة صغيرة مستطيلة في المطعم كانت من الصغر بحيث تسمح لي باتخاذ وضعة الزاوية، لذا اضطررت الى اتخاذ الوضعة التنافسية.

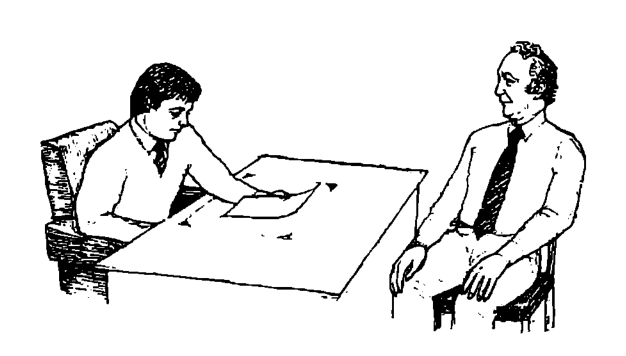
كانت ادوات الأكل المعتادة على المائدة: منفضة السكاير، وآنية الملح والفلفل، ومناشف اليد، ولائحة الطعام. تناولت اللائحة هذه وقرأتها ثم دفعتها عبر المائدة الى إقليم البائع. فتناولها وقرأها، ثم وضعها مجدداً وسط المائدة، الى يمينه. ثم إنني تناولتها مجدداً، وقرأتها ووضعتها في إقليمه. عند ذاك كان ينحني الى الامام، وقد جعله هذا الغزو الماهر يستوي في جلسته. كانت منفضة السكاير في الوسط، ومع نفض رماد سيكارتي دفعتها الى إقليمه، فنفض بدوره رماد سيكارته وأعاد دفع المنفضة الى وسط الطاولة ثانية. ومجدداً وعَرَضاً تماماً، نفضت رماد سيكارتي فيها، ودفعتها الى ناحيته. ثم انني دفعت بهدوء إناء السكّر من وسط المائدة إلى جانبه، وراح يُبدي عدم الارتياح، ثم إنني دفعت إنائَيِ الملح والفلفل عبر خط وسط المائدة. في تلك اللحظة كان يتلوّى فوق مقعده كما لو كان جالساً فوق عش نمل، وراح يتشكّل على جبينه غشاء خفيف من العرق. وعندما دفعت مناشف اليد عبر المائدة صوبه، كان ذلك اكثر مما يحتمل، فاستأذن للذهاب الى الحمّام. ولدى عودته، استأذنت أنا ايضاً للذهاب الى الحمّام، ولما عدت الى المائدة وجدت كل ما كان على المائدة من أشياء قد دُفع الى خط الوسط!

هذه اللعبة البسيطة الفعّالة تبرز المقاومة الهائلة التي تستولي على الشخص الذي يُغزى إقليمه. ويجب أن يكون واضحاً الآن ان ترتيب الجلوس التنافسي يجب تحاشيه في اي مفاوضة أو نقاش.

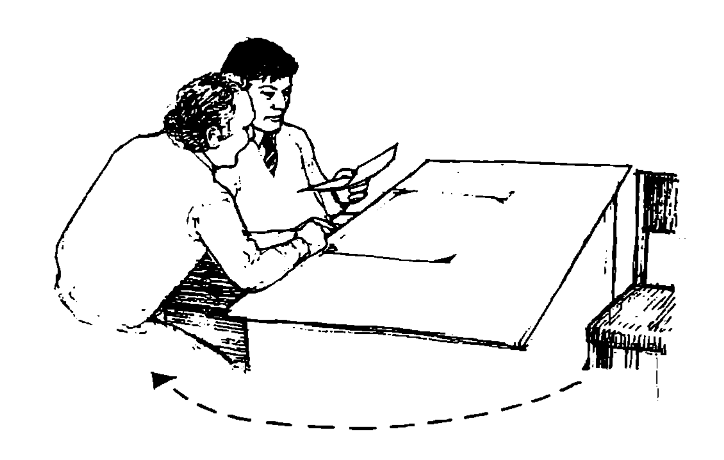
سيكون هناك مناسبات قد يكون فيها



الشكل (١٥٥) الورقة موضوعة على الخط الاقليمي.



الشكل (١٥٦) اخذ المرء الورقة الى ارضه علامة القبول غير الشفهي.



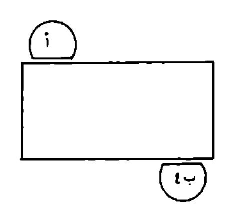
الشكل (١٥٧) اتفاق غير شفهي لدخول أرض المشتري.

من الصعب أو من غير الملائم اتخاذ وضعة الزاوية لتقديم قضيتك. لنفرض أن لديك عرضاً مرئياً (= بصرياً)؛ اقتباس من كتاب، او عيّنة تقدمها الى الشخص الجالس وراء مكتب مستطيل. أولاً، ضع المقال على الطاولة (الشكل ١٥٥)، سينحني الشخص الآخر الى الامام وينظر اليه، خذه الى إقليمه او إدفعه مجدداً الى إقليمك.

اذا انحنى الى الأمام للنظر اليه، عليك أن تقدّم عرضك من المكان الذي تجلس فيه إذ إن هذا الفعل غير الشفهي يقول لك إنه لا يريد أن تكون الى الجانب الذي يجلس فيه من المكتب. إذا ما اخذه إلى إقليمه، فإن ذلك يمنحك الفرصة لكي تطلب الإذن بأن تدخل إقليمه وأن تتخذ إما وضعة الزاوية او الوضعة التعاونية (الشكل ١٥٧). مع هذا، اذا دفع ذلك، فتكون في ورطة! إن القاعدة الذهبية هي ألا تنتهك حرمة اقليم الشخص الآخر ما لم تُمنح الإذن غير الشفهي للقيام بذلك، وإلا وضعته بعيداً عن الجانب الصحيح.

الوضعة المستقلة (ب ٤)

هذه هي الوضعة التي يتخذها الاشخاص عندما لا يودون التفاعل بعضهم مع



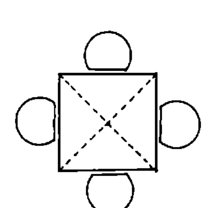
الشكل (١٥٨) وضعة مستطلة.

بعض؛ وهي تحدث في أماكن من مثل المكتبات العامة، والمقاعد في الحدائق العامة، أو المطاعم. إنها تعني انعدام الاهتمام، وحتى أنها قد تترجم كبادرة عدائية من جانب الشخص الآخر إذا ما غُزيت الحدود الاقليمية. هذه الوضعة يجب تجنّبها عندما يكون المطلوب مناقشة مفتوحة بين (أ) و (ب).

طاولات مربعة/ مستديرة/ مستطيلة

الطاولة المربعة (رسميّة)

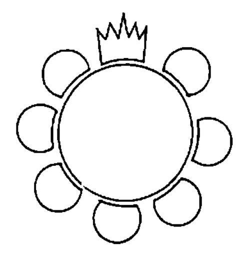
كما سبق أن ذكرنا، توجد الطاولات المربعة علاقة تنافسية او دفاعية بين اشخاص من المنزلة الواحدة المتساوية. ان الطاولات المربعة مثالية للقيام بالأحاديث القصيرة، الدقيقة، او لإيجاد علاقة رئيس/ مرؤوس. ان معظم التعاون يتأتى عادة من الشخص الجالس بقربك، والشخص الجالس الى اليمين يميل الى أن يكون اكثر تعاوناً من ذاك الجالس إلى اليسار. وتنشأ المقاومة الاكبر عادة من الشخص الجالس قبالتك مباشرة.



الشكل (١٥٩) طاولة مربعة (رسمية).

الطاولة المستديرة (غير رسمية)

استخدم الملك آرثر الانكليزي الطاولة



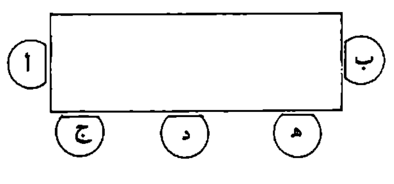
الشكل (١٦٠) طاولة مستديرة (غير رسمية).

المستديرة كمحاولة لمنح كل فارس من فرسانه قدراً متساوياً من السلطة والمنزلة. إن الطاولة المستديرة تخلق جواً من الاسترخاء غير الرسمي، وهي مثالية لتعزيز المناقشة بين الاشخاص من ذوي المنزلة المتساوية إذ إن كل شخص يستطيع أن يدّعي القدر نفسه من اقليم الطاولة. وإزاحة الطاولة والجلوس في حلقة يعزّز كذلك النتيجة عينها. لسوء الطالع، لم يكن الملك آرثر واعياً أنه اذا كانت منزلة الواحد أعلى من منزلة الآخرين في المجموعة، فإن ذلك يبدّل قوة كل شخص وسلطته. وكان الملك يتمتع بالقوة الاعظم حول المائدة المستديرة، وذلك كان يعني ان الفرسان الجالسين الى جانبيه كانوا غير شفهي ممنوحين القدر التالي الارفع من القوة، علماً بأن الجالس الى يمينه كان يتمتع بقدر اكبر قليلاً من قوة الجالس الى اليسار؛ وكان مقدار القوة ينخفض بالنسبة الى المسافة التي تباعد بينه وبين الملك.

وعلى ذلك، فإن الفارس الجالس مباشرة عبر الطاولة بالنسبة الى الملك، كان، في الواقع، في الوضعة التنافسية ـ الدفاعية، وكان، وعلى وجه الاحتمال، ذاك الذي يسبّب الازعاج الاكبر. كثيرون من مديري الاعمال اليوم يستخدمون كلتا الطاولتين المربعة والمستديرة. إن المكتب المربع الذي هو عادة مكتب العمل، يُستخدم للنشاط العملي، والمحادثات القصيرة او الموجزة، والتوبيخات، وما شاكل ذلك. إن الطاولة المستديرة، وهي غالباً طاولة قهوة مع الجلوس بالدثار او العباءة، تستخدم لخلق جو غير رسمي للاسترخاء او للاقناع.

الطاولات المستطيلة

الى المائدة المستطيلة، تمتع (أ) دوماً بالتاثير الأكبر. وفي اجتماع اشخاص من المنزلة نفسها، يكون للشخص الذي يجلس في الوضعة (أ) النفوذ الأكبر، على افتراض أن ظهره ليس متجهاً الى الباب. اذا كان (أ)



الشكل (١٦١) وضعات الى طاولة مستطيلة.

مواجهاً الباب، فإن الشخص الجالس في الوضعة (ب) سيكون الاكثر نفوذاً، وسيكون منافساً قوياً لـ(أ). ولنفرض أن (أ) كان في الوضعة الافضل قوة، يكون (ب) الشخص الذي يليه من حيث السلطة، ثم يأتي بعده (ج) ثم (د). هذه المعلومة تجعل ممكناً بناء ادوار قوة في الاجتماعات بوضع شارات على المقاعد التي تودّ ان يجلس عليها كل شخص بحيث يكون لك شخصياً التأثير الاقصى فيهم.

طاولة الطعام في المنزل

ان اختيار طاولة الطعام في المنزل يمكن ان يقدّم مفتاحاً لتوزيع القوة بين أفراد الاسرة، على افتراض ان حجرة الطعام يمكن ان تُرتّب استوعب طاولة من اي شكل، وان يتم اختيار شكل الطاولة عقب تفكير كثير وعميق. ان الأسر «المفتوحة» تفضّل الطاولات المستديرة، والأسر «المقفلة» تختار الطاولات المربعة، والأسر «المتسلطة» تختار الطاولات المستطيلة.

اتخاذ القرار على مائدة الطعام

بتذكّر ما سبق قوله حول الاقاليم البشرية واستخدام الطاولات المربعة، والمستطيلة، والمستديرة، دعنا الآن ننظر الى ديناميات دعوة شخص الى تناول الغداء (اوالعشاء) حيث تكون الغاية الحصول على استجابة ملائمة لعرض ما. لنتفحّص العوامل التي يمكن ان تبني جواً ايجابياً، ومناقشة مصدرها وامكاناتها الكامنة وتفحّص سلوك خلفية تغذية الشخص.

يقول لنا علماء الإنسان إن أصل الانسان كان ذلك الذي كان يقطن الشجر، وكان نباتياً كلياً، يتشكل طعامه من الجذور، والاوراق، والكبوش، والفاكهة وما شابه ذلك. ومنذ حوالى مليون سنة، أتى من الشجر الى السهول ليصبح صياد طرائد. وقبل أن يغدو قاطناً البرّ، كانت عادات الانسان في الطعام عادات أكل القرود، بما في ذلك القضم الرفيق والمتأني على نحو متواصل طوال اليوم. كان كل شخص مسؤولاً كلياً عن حياته الخاصة وعن حصوله على طعامه الشخصي. وبصفته صياداً، مع ذلك، احتاج الى التعاون مع سائر الأشخاص لأسر طرائد كبيرة، ولذا تشكّلت مجموعات تعاونية كبيرة. وكانت كل مجموعة تغادر مكانها لدى شروق الشمس لتصطاد خلال النهار وتعود عند الغسق مع صيد اليوم. وكان ذلك يُقتسم بالتساوي في ما بين الصيادين، الذين كانوا يتناولون طعامهم في الكهف المشترك.

لدى مدخل الكهف كانت تُشعل النار لصدّ الحيوانات الخطرة، ولتوفير الدفء. وكان كل شخص من سكان الكهف يجلس وظهره مسند الى الجدار لتحاشي إمكانية الوقوع فريسة الهجمات من الخلف، بينما هو منهمك في التهام وجبته. والاصوات الوحيدة التي كانت تُسمع كانت صرير الاسنان، والقضم، وقرقعة ألسنة النار. إن هذه العملية القديمة في مشاطرة

الطعام لدى الغسق حول نار مشتعلة كانت بداية حدث اجتماعي يعيد الانسان الحديث تمثيله في «المشاوي» في الهواء الطلق وحفلات الغداء او العشاء. والانسان الحديث يعيد كذلك التمثيل ويتصرّف في هذه الاحداث والمناسبات بالطريقة نفسها التي كان الانسان يقوم بها منذ مليون سنة خلت.

والآن هيا بنا الى مطعمنا او حفلتنا ظهراً أو مساءً. إن قراراً ايجابياً في مصلحتك لهو أسهل الحصول عليه عندما يكون الشخص او المرشح المحتمل متحرراً من التوتر، وحواجزه الدفاعية مخفّضة. لتحقيق هذه الغاية، مع تذكُّر ما قيل عن أسلافنا، ينبغي اتّباع قواعد بسيطة قليلة.

أولاً، سواء أكنت تتناول غداءك في المنزل أو في المطعم، أجلس الشخص او المرشح المحتمل وظهره الى جدار صلب أو حاجز. فإن الأبحاث تدلّ على أن التنفُّس، ونسبة نبض القلب، وتردد موجات الدماغ، وضغط الدم تزداد بسرعة عندما يجلس الشخص وظهره الى حيّز مفتوح، وخصوصاً حيث يكون الآخرون يتحركون. والتوتر يتضاعف بعد اكثر اذا كان ظهر الشخص يتجه صوب باب او نافذة مفتوحين وعلى مستوى الأرض. بعد ذلك، يجب أن تكون الاضواء خافتة، وتُعزف موسيقى خلفية مكبوتة. كثير من المطاعم من الدرجة الاولى لها مواقد مفتوحة او مما يماثل ذلك بالقرب من مدخل المطعم لإعادة تمثيل النار التي كانت تشتعل في أعياد الكهف القديمة. ويكون من الأفضل استخدام طاولة مستديرة، وحجب وجهة نظر مرشحك في الاشخاص الآخرين بحاجز أو نبتة خضراء كبيرة إذا كنت ستحظى بجمهور يصغي اليك.

إنه لأسهل كثيراً الحصول على قرار ايجابي في ظل هذه الظروف مما هو الحال في المطاعم حيث الإضاءة مشرقة ساطعة، والطاولات والكراسي موضوعة في مناطق مكشوفة، ودويّ الصحون، والسكاكين، والشُوَك يتردد. إن المطاعم الممتازة تستخدم هذه الانواع من تقنيات الاسترخاء لانتزاع مقادير كبيرة من المال من محافظ زبائنها من أجل الطعام العادي، وقد استخدمها البشر طوال آلاف السنين لخلق جو رومنطيقي لفائدة نسائهم.

١٧

ألعاب قوة

ألعاب قوة بالكراسي

هل اتفق أن أجريت معك مقابلة لشغل وظيفة، وشعرت أنك مربك أو عاجز عندما جلست على كرسي الزائرين؟ حيث بدا الشخص الذي يجري المقابلة كبيراً جداً وساحقاً، وشعرت أنك صغير وغير ذي شأن؟ قد يكون هذا الشخص، على وجه الاحتمال، قد رتّب مفروشات مكتبه ببراعة بحيث يرفع من منزلته وقوّته، وبعمله هذا، يخفّض من منزلتك. ان بعض الاستراتيجيات في استخدام الكراسي وترتيبات الجلوس يمكن ان تخلق هذا الجو في مكتب ما.

ان العوامل المتضمِّنة في رفع المنزلة والقوة باستخدام الكراسي هي: حجم الكرسي ولواحقه، وارتفاع الكرسي عن الأرض، وموقع الكرسي بالنسبة الى الشخص الآخر.

حجم الكرسي واللواحق

ان ارتفاع ظهر الكرسي إنما يرفع من منزلة لشخص أو يخفّض، والكرسي العالي الظهر هو مثل معروف جداً. بقدر ما يكون الظهر مرتفعاً، تكون أكبر قوة الشخص الذي يجلس عليه ومنزلته. قد يبلغ ارتفاع العروش او الكراسي الرسمية التي يشغلها الملوك، والملكات، والبابوات، وسائر الاشخاص الرفيعي المنزلة ٢٥٠ سنتيمتراً لإبراز منزلتهم بالنسبة الى رعاياهم؛ والمدير الاداري الرفيع له كرسي من الجلد مرتفع الظهر، بينما كرسي الزائر ظهره منخفض.

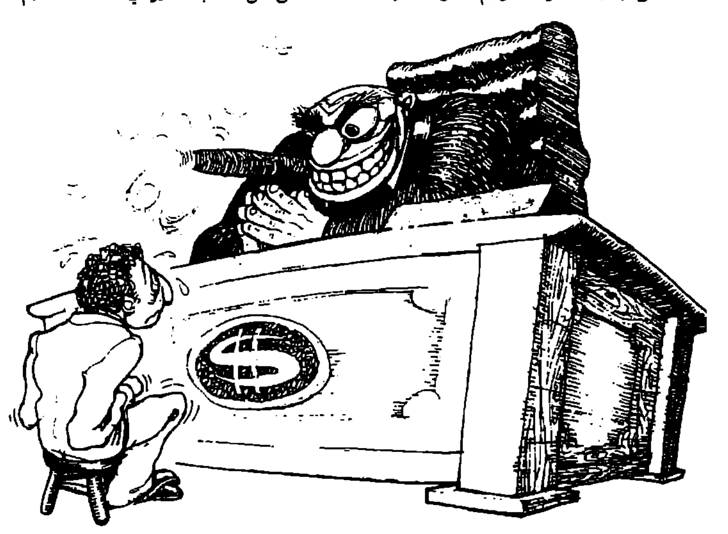
إن الكراسي الدوّارة تمنح مزيداً من القوة والمنزلة قياساً على الكراسي الثابتة، الأمر الذي يتيح لشاغله حرية الحركة عندما يوضع تحت الضغط. ان الكراسي الثابتة تسمح بقليل من الحركة او لا حركة، وانعدام الحركة هذا يعوّض بايماءات الجسد التي يمكن ان تكشف مواقف الشخص ومشاعره. والكراسي ذات الاذرع التي تتيح الراحة، وتلك التي تنحني الى الخلف، وتلك المزوّدة بدواليب هي أفضل من تلك التي ليست كذلك.

ارتفاع الكرسي

إن اكتساب القوة باستخدام علو الكرسي تمّ تغطيته في الفصل الرابع عشر، ولكن جدير بالملاحظة أن تلك المنزلة تُكتسب اذا كان كرسيك معدّلاً أعلى من الأرضية بالنسبة الى كرسي الشخص الآخر. ان بعض مديري الدعايات والاعلانات معروفون بجلوسهم على كراسي ذات ظهر عالٍ معدّلة لبلوغ أقصى ارتفاع بينما يجلس زائروهم قبالتهم، في الوضعة التنافسية، على صوفا او على كرسي جد منخفض بحيث تكون عيونهم على مستوى حافة مكتب المدير (الشكل ١٦٢). والمناورة الشائعة هي ان تكون منفضة السكاير بعيدة عن متناول الزائر، الأمر الذي يجبره على أن يكون غير مرتاح عندما ينفض رماد سيكارته.

موقع الكرسي

كما ذُكر في الفصل السابق حول ترتيبات الجلوس، معظم القوة تمارَس على الزائر عندما يكون كرسيه موضوعاً في الوضعة التنافسية. إن لعبة قوة شائعة هي أن يوضع كرسي الزائر أبعد ما أمكن من مكتب المدير في منطقة الاقليم



الشكل (١٦٢) «اعتبر نفسك في بيتك.»

الاجتماعي او العام، الذي يخفّض بعد أكثر منزلة الزائر.

تصميم المكتب استراتيجياً

بعد أن طالعت هذا الكتاب، فإنك قد تكون الآن قادراً على ترتيب مفروشات مكتبك بطريقة تتيح لك التمتع بمزيد من القوة، او المنزلة، أو السيطرة على الآخرين كما تتمنى. هنا قصة تبيّن كيف اعدنا ترتيب مكتب شخص ما للمساعدة على حلّ بعض مشاكل العلاقة بالنسبة الى المشرف / الموظف.

رُقّي دجون الذي كان موظفاً في شركة تأمين الى رتبة مدير، وأُعطي مكتباً خاصاً. وعقب بضعة أشهر في هذا المنصب، وجد دجون أن الموظفين الآخرين كانوا يكرهون التعامل معه، وكانت علاقته معهم أحياناً عدائية، وخصوصاً عندما يكونون في مكتبه. ووجد أن من الصعب حملهم على اتّباع تعليماته وارشاده، وسمع أنهم يتقولون عليه سرّاً. وقد كشفت ملاحظاتنا ورطة دجون أن انهيارات الاتصال كانت على أسوأ حال عند وجود الموظفين في مكتبه.

من اجل الغاية من هذه الممارسة، ستتجاهل مهارات الادارة ونركّز على المظاهر غير الشفهية للمشكلة. وهذه خلاصة ملاحظاتنا واستنتاجاتنا حول تصميم مكتب دجون.

١ ـ وُضع كرسي الزائر في الوضعة التنافسية بالنسبة الى دجون.

٢ ـ كانت جدران المكتب من الالواح الخشبية باستثناء نافذة خارجية وفاصل زجاجي شفّاف يُطلّ على منطقة المكتب العامة. وهذا الفاصل الزجاجي خفّض من منزلة دجون، وقد يضاعف من قوة المرؤوس الذي يجلس في كرسي الزائر، لأن سائر الموظفين كانوا خلفه مباشرة، وبوسعهم رؤية ما يحدث.

٣ ـ مكتب دجون له واجهة صلبة تخفي القسم الأدنى من جسده، وتمنع مرؤوسيه من مراقبة كثير من ايماءات دجون.

٤ ـ وُضع كرسي الزائر بطريقة تجعل ظهر الزائر متجهاً صوب الباب.

٥ ـ غالباً ما كان دجون يجلس في وضعة «كلتا اليدين خلف الرأس» (الشكل ٩٦)، وفي وضعة «الرِجل فوق الكرسي» (الشكل ١٣٢) في كل مرة يكون مرؤوس ما في مكتبه.

٦ ـ كان لدجون كرسي دوّار ذو ظهر مرتفع، وله ذراعان، وعجلات. وكان كرسي الزائر كرسياً عادياً منخفض الظهر، وذا قوائم ثابتة، ولا ذراعان له.

وباعتبار أن ما بين ٦٠ بالمائة و٨٠ من الاتصال البشري تتم بطريقة غير شفهية، فمن الواضح أن هذه المظاهر من اتصالات دجون غير الشفهية كانت تعني الدمار. ولتصحيح المشكلة (= القضية) تم القيام بهذه الترتيبات

التالية:

١ - وُضع كرسي دجون أمام الفاصل الزجاجي، جاعلاً غرفة مكتبه تبدو اكبر، وتسمح له بأن يكون مرئياً من أولئك الذين يدخلون مكتبه.

٢ - إن «المقعد الحارّ» وُضع في وضعية الزاوية، جاعلاً الاتصال اكثر انفتاحاً ومتيحاً للزاوية أن تكون حاجزاً جزئياً لدى الضرورة.

٣ - إن الحاجز الزجاجي رُشّ بدهان المرايا، الأمر الذي يسمح لدجون بأن يرى ما وراءه، من دون ان يسمح للآخرين ان يروا ما في الداخل. وهذا رفع من منزلة دجون وأوجد جواً أكبر من الحميمية داخل المكتب.

٤ - وُضعت في الطرف الآخر للمكتب طاولة للقهوة مع ثلاثة كراسيّ دوّارة متشابهة للسماح بعقد اجتماعات غير رسمية على مستوى متساوٍ.

٥ - في التصميم الاصلي (الشكل ١٦٣)، أعطى مكتب دجون الزائر نصف إقليم الطاولة، والتصميم المعدّل (الشكل ١٦٤) منح دجون ادّعاءً كاملاً بأعلى المكتب.

٦ - مارس دجون استرخاء ذراعين مفتوحتين وايماءات رجلين مقرونة بايماءات براحتَيّ اليدين غالباً وهو يتحدث الى المرؤوسين في مكتبه.

كانت النتيجة ان علاقات المشرف - الموظفين تحسّنت وراح الموظفون يصفون دجون بأنه مشرف هادىء ومسترخٍ.

رافعات المنزلة

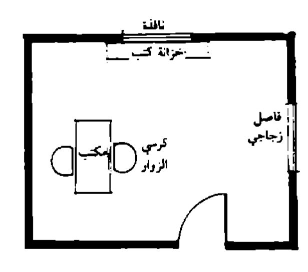
بعض الاشياء اذا ما وُضعت بكيفية استراتيجية في المكتب يمكن استخدامها بمهارة غير شفهية لمضاعفة منزلة من يحتل المكتب وقوّته. وبعض الامثلة تشمل:

١ - صوفات منخفضة لجلوس الزائرين.
٢ - جهاز تلفون مع قفل عليه.
٣ - منفضة سكاير ثمينة موضوعة بعيداً عن متناول الزائر، الأمر الذي يجعله غير مرتاح لدى نفض رماد سيكارته.
٤ - وعاء سكاير من بلدان عبر البحار.
٥ - بعض الملفات الحمراء متروكة على المكتب وقد وُسمت «سرية جداً».
٦ - جدار مغطّى بالرسوم، أو الجوائز، او المواصفات التي أحرزها شاغل المكتب.
٧ - محفظة جلدية مسطحة رقيقة مع قفل توافقي (= قفل ذو أرقام أو حروف متحركة فليس من سبيل الى فتحه إلا اذا أُلّف منها رقم أو لفظ سرّي معيّن). إن المحافظ الجلدية الكبيرة، الضخمة يحملها اولئك الذين يقومون بالعمل كله.

ان كل ما هو مطلوب لرفع منزلتك، ومضاعفة قوّتك وفعاليتك مع الآخرين هو

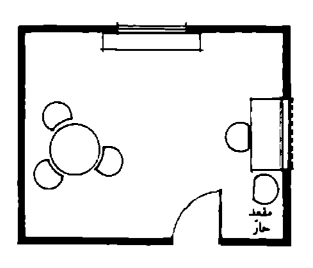
تفكير صغير تمنحه للتمرينات غير الشفهية في مكتبك او منزلك. لسوء الطالع، ان معظم مكاتب المديرين الاداريين مرتّبة مثل المكتب الظاهر في الشكل (١٦٣)؛ وقلما يعطى اعتبار للآثار السلبية غير الشفهية التي تُنقل الى الآخرين من دون تعمُّد أو قصد.

اننا نقترح أن تدرس تصميم مكتبك الخاص، وتستخدم المعلومات السابقة للقيام بالتغييرات الايجابية المطلوبة.



حام:

الشكل (١٦٣) تصميم المكتب الاصلي.



الشكل (١٦٤) تصميم المكتب الجديد.

١٨

وضعها جميعاً معاً

إن الاتصال عبر لغة الجسد يجري منذ اكثر من مليون سنة، ولكنه لم يُدرس علمياً الى اي حدّ إلا في السنوات العشرين الماضية او نحوها، وحسب؛ وقد غدا معروفاً خلال السبعينات. ومع نهاية هذا القرن العشرين سيكون قد «اكتشف» من جانب الناس في مختلف ارجاء المعمورة، وإني أتكهّن بأن تأثيره ومعناه في الاتصال البشري سيكونان جزءاً من التربية الرّسمية. لقد كان هذا الكتاب كمقدمة للغة الجسد، وإني اشجعكم على البحث عن مزيد من المعرفة عبر بحوثكم الخاصة وعبر الامثلة المعطاة.

في النهاية، سيكون المجتمع أفضل مجال لبحوثك واختبارك، ان المراقبة الشعورية لأفعالك وأفعال اولئك الأخرين هي الطريقة الأفضل بالنسبة الى كل شخص ليكسب تفهماً افضل لطرق الاتصال بالنسبة الى حيوان العالم الاكثر تعقيداً وتشويقاً ـ الانسان نفسه!

ان ما تبقّى من هذا الكتاب يكرّس للحالات الاجتماعية والعملية ويُظهر كيف تحدث ايماءات الجسد وإشاراته في مجموعات، والظروف التي قد تؤثر في تفسيرك. مع ذلك، قبل قراءة الملاحظات، ادرس كل سلسلة من الصور واعرف كم يسعك ان تترجم منها من خلال ما قرأته في هذا الكتاب. وستدهش لمقدار تحسُّن ادراكيتك الحسية.

مجموعات، وظروف، وايماءات في اللقاءات اليومية

الشكل ١٦٥: مثل جيّد عن مجموعة مفتوحة. راحتا اليدين معروضتان كلياً في وضعة التابع او الخاضع، والاصابع منتزة متباعدة لإعطاء تأثير أكبر للايماءة. الرأس في الوضعة الحيادية، والذراعان والرجلان متباعدة. هذا الرجل ينقل موقفاً خاضعاً، غير مهدِّد.

الشكل ١٦٦: هذه مجموعة خداع كلاسيكية: فالشخص، إذ يحك عينه، إنما ينظر بعيداً صوب الارضية وكلا الحاجبين مرفوع الى وضعة عدم التصديق. ان رأسه محوّل بعيداً الى أسفل، مبدياً موقفاً سلبياً. إن له كذلك ابتسامة غير صادقة، وشفتين مشدودتان بإحكام.



الشكل (١٦٥)

الشكل (١٦٦)

الشكل (١٦٧)

الشكل (١٦٨)

الشكل ١٦٧: ان التناقض الذاتي في الايماءات واضح هنا. ان الرجل يتسم بثقة وهو يجتاز الغرفة، ولكن يداً واحدة عبرت جسده لتداعب ساعته اليدوية، وتؤلف حاجزاً ذراعياً جزئياً يُظهر انه غير واثق من نفسه و/ أو من ظروفه.

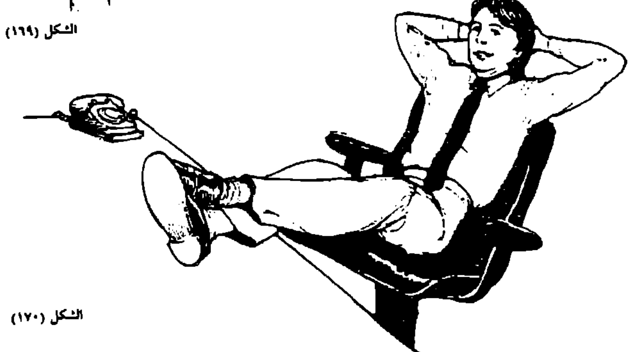
الشكل ١٦٨: هذه المرأة لا توافق على الرجل الذي تنظر اليه. هي لم تدر رأسها ولا جسدها شطره، ولكنها ترهقه بنظرة جانبية مع كون رأسها متجهاً قليلاً الى أسفل (عدم موافقة)، والحاجبين متجهين قليلاً الى أسفل (غضب) وايماءة تصالب ذراعين كاملة (دفاعية)، وزاويتي فمها مقلوبتين الى أسفل.

الشكل ١٦٩: السيطرة، والتعالي (= التفوّق)، والاقليمية واضحة جميعاً هنا. كلتا اليدين على الرأس تُظهران موقف تعالٍ «يعرف كل شيء»، وقدمان على المكتب تُبديان ادعاءً اقليمياً له. ولكي يُبرز منزلته أكثر بعد، وأن له منزلة عالية، ينحني الى الخلف على كرسيه ذي العجلات، ولديه جهاز تلفون مع قفل عليه. وهو يجلس كذلك في الوضعة الدفاعية/ التنافسية.

الشكل ١٧٠: ايماءة اليدين على الخصر هذه تستخدمها هذه الطفلة لتُظهر نفسها أكبر حجماً واكثر تهديداً. ان الجبين يبرز الى الامام لإظهار التحدي، والفم مفتوح واسعاً لعرض الاسنان، مثلما تفعل الحيوانات قبل أن تهاجم.



الشكل (١٦٩)



الشكل (١٧٠)

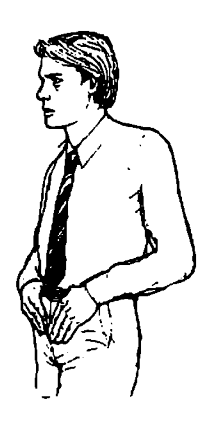
الشكل ۱۷۱ : ان هذه المجموعة يمكن تلخيصها بكلمة واحدة ـ سلبية. لقد استخدم الملف كحاجز؛ والذراعان والرجلان مطوية بسبب النرفزة (= العصبية) أو الدفاعية. ان سترته مزررة، ونظارتيه الشمسيتين تخفيان اشارات العين أو إنسان العين (= البؤبو). معظم وجهه مخفي بلحيته الأمر الذي يمنحه مظهراً مريباً. وباعتبار ان الناس يشكلون ۹۰ بالمائة من رأيهم في شخص ما في غضون الثواني التسعين الاولى، فإنه من غير المحتمل أن يصل الى الاساس الأول مع شخص آخر.

الشكل ۱۷۲ : كلا الرجلين يستخدم إيماءات عداء واستعداد، الرجل الى اليسار يستخدم ايماءة اليدين على الخصر، والرجل الى اليمين يستخدم ايماءة الابهامين في الحزام. والرجل الى اليسار اقل عداة من الرجل الى اليمين اذ هو ينحني إلى الخلف وجسده يشير بعيداً عن الرجل الى اليمين. وهذا الرجل الأخير، مع ذلك، اتخذ وضعة تخويفية بمجرد اشارة جسده مباشرة الى الرجل الآخر. ان تعبير وجهه هو ايضاً متوافق مع ايماءات جسده.

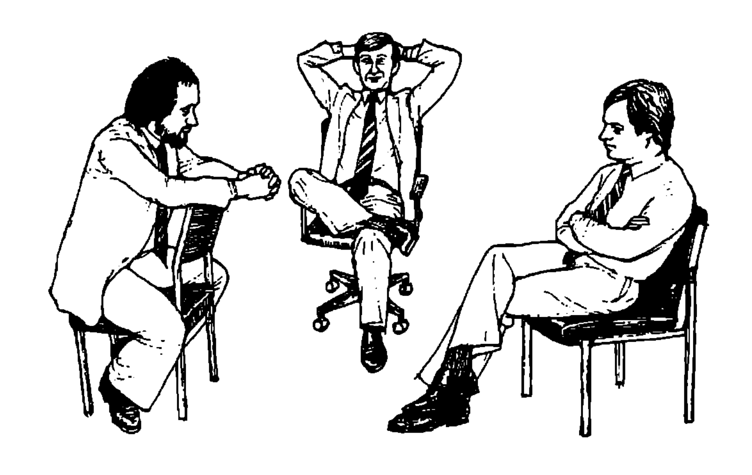


الشكل (۱۷۱)





الشكل (۱۷۲)



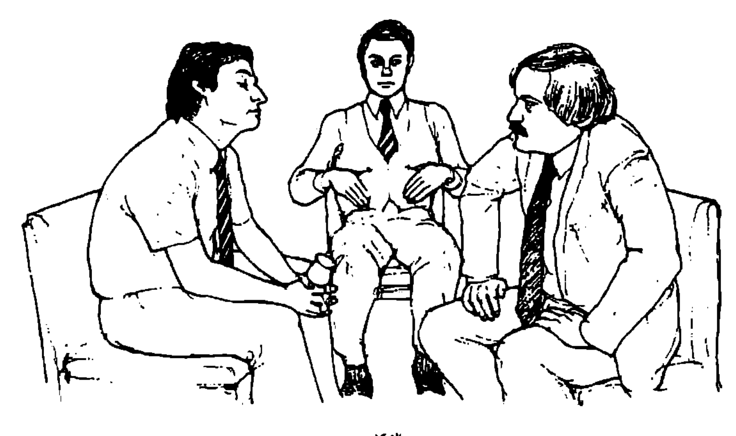
الشكل (١٧٣)

الشكل ١٧٣: الرجل الى اليسار يفرشخ على كرسيه في محاولة للسيطرة على المناقشة او للسيطرة على الرجل الى اليمين. وهو يستخدم كذلك نقطة الجسد المباشرة بالنسبة الى الرجل الى اليمين. وقد شبك اصابع يديه معاً، ورجلاه مقفلتان معاً تحت كرسيه، مبدياً موقفاً محبَطاً يعني انه يجد صعوبة، ربما، في فرض وجهة نظره. الرجل في الوسط يشعر انه اعلى من الرجلين الآخرين بسبب ايماءة اليدين وراء الرأس وهو قد اخذ كذلك الرسم 4 الخاص بوضعة قفل الرجل، وذلك يعني انه سينافس او سيكون مجادلاً. ان لديه الكرسي الدوّار ذا المنزلة العالية، وهو ينحني الى الخلف، وله عجلات وذراعان. الرجل الى اليمين يجلس على كرسي في منزلة منخفضة، له قوائم ثابتة ومن دون اي لواحق. ذراعاه وجلاه متصالبة بإحكام (= دفاعي) ورأسه يتجه الى أسفل (عدائي)، مشيراً الى انه لا يصدّق ما يسمع.

الشكل ١٧٤: المرأة تعرض ايماءات التودّد الكلاسيكية. احدى قدميها الى الامام، مشيرة الى الرجل الى أقصى اليسار (اهتمام) مع مجموعة من ايماءة اليد على الخصر والابهام في الحزام (استعداد جنسي)، اما ساعدها الايسر فمكشوف، وهي تنفث دخان سيكارتها الى أعلى (واثقة بنفسها، إيجابية). وهي ترمق الرجل الى اقصى اليسار بنظرة جانبية وهو يستجيب لايماءات تودُّدها بتعديله ربطة عنقه (يتأنق) مع توجيه قدمه نحوها. رأسه الى أعلى (مهتم). الرجل في الوسط على ما يتضح غير متأثر بالرجل الآخر ما دام جسده يشير الى البعيد، وهو يرمقه بنظرة جانبية عدائية. راحتا يديه لا تظهران، وهو ينفث دخان سيكارته الى أسفل (سلبي)، ويتكيء على الجدار (اعتداء اقليمي).

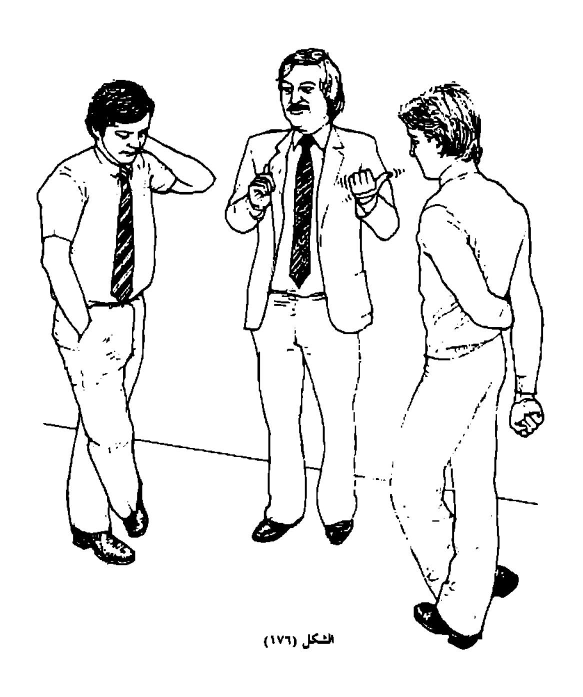


الشكل (١٧٤)



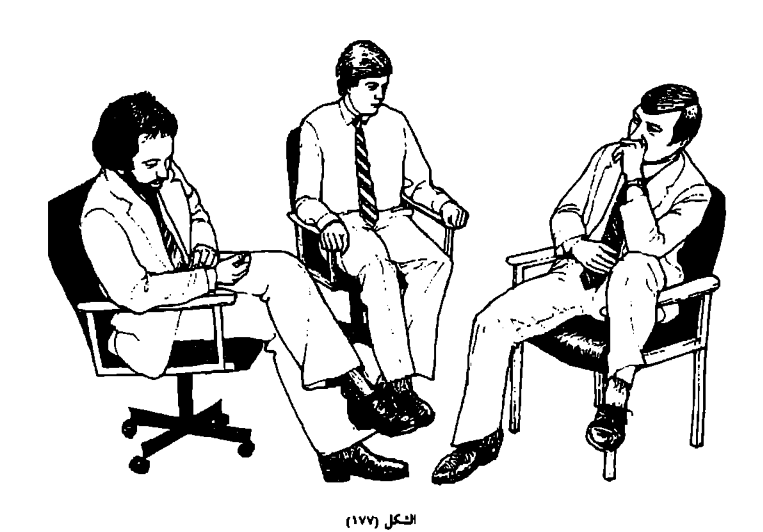
الشكل (١٧٥)

الشكل ١٧٥ : يستخدم الرجل الى اليسار ايماءات تعالٍ ويبدو ان له موقفاً مغروراً بالنسبة الى الرجل الجالس. إنه يستخدم إشارة سدّ العين بينما يحاول دماغه أن يسدّ الرجل الآخر عن النظر، ورأسه مائل قليلاً الى الامام لكي «ينظر نظرة احتقار» اليه. الدفاعية واضحة إذ ان ركبتيه مشدودتان معاً بإحكام، وهو يمسك بكوب الشراب بيديه الاثنتين ليشكّل حاجزاً. الرجل في الوسط قد أقصي عن الحديث طالما أن الرجلين الآخرين لم يؤلفا مثلثاً لضمّه. وهو، مع ذلك، يبدو أنه بعيد ويعزل كما يتبينّ من ايماءة ابهاميه في جيبيّ سترته (التعالي)، وهو ينحنى الى الوراء فوق كرسيه، ويستخدم وضعة الفرشخة. ان رأسه في الوضعة الحيادية. الرجل الى اليمين قد سمع ما يكفي واتخذ وضعة المنطلق (مستعد للانصراف) وقدمه وجسده يتجهان صوب أقرب مخرج، حاجباه وزاويتا فمه متجهة إلى أسفل، ورأسه الى أسفل قليلاً، وجميع ذلك يقيم الدليل على عدم الموافقة.



الشكل (١٧٦)

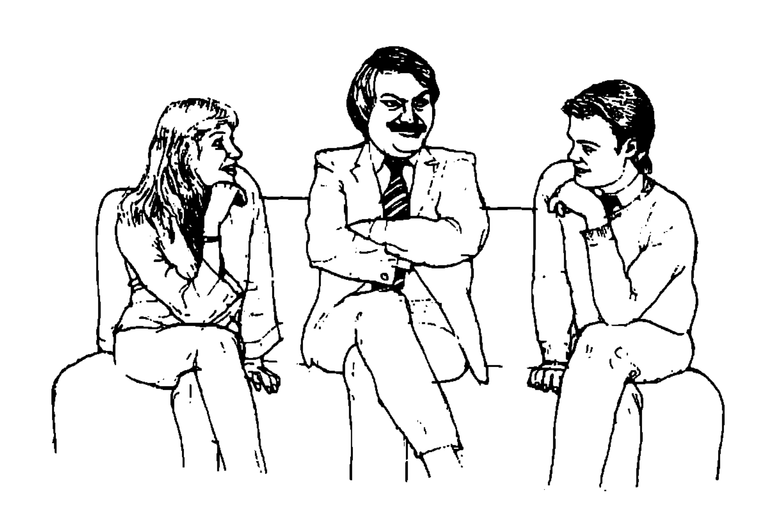
الشكل ١٧٦: الرجل الى اليسار والرجل الى اليمين قد اتخذا تشكيل الجسد المقفل لاظهار ان الرجل في الوسط غير مقبول في الحديث. ان موقف الرجل في الوسط يُبدي التعالي والسخرية، وهو يستخدم ايماءة الامساك بطية صدر السترة (وهي تشكل امتداداً للقبة) مع الابهام المرفوع (تعالى) مضافاً الى ذلك ايماءة التأشير بالابهام صوب الرجل الى يساره (هزء) الذي استجاب دفاعياً بتصالب الرجلين مع ايماءة القبضة على أعلى الذراع (ضبط النفس) ونظرة جانبية. الرجل الى اليسار هو كذلك غير متأثر او معنيّ بموقف الرجل الاوسط. لقد صالب رجليه (دفاعي)، وراحة يده في الجيب (غير راغب في الاشتراك)، وهو ينظر الى الأرض بينما هو يستخدم ايماءة الألم في العنق.



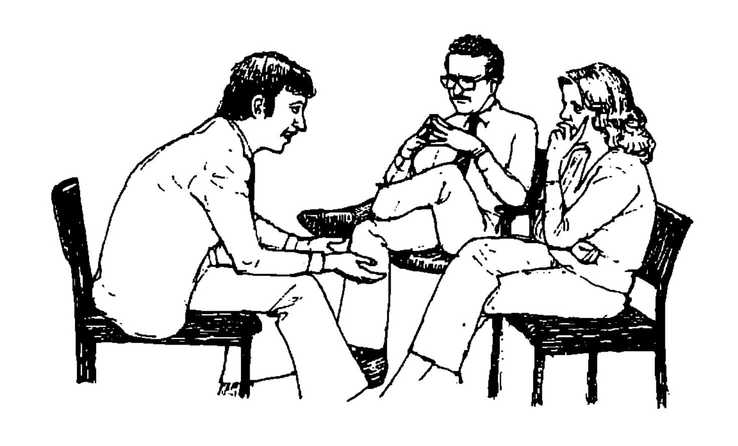
الشكل (١٧٧)

الشكل ١٧٧: هذه السلسة من اللقطات تُظهر كذلك جوّاً متوتراً. ان الرجال الثلاثة جميعاً يجلسون فوق كراسيهم للحفاظ على المسافة القصوى في ما بينهم. الرجل الى اليمين يسبّب المشكلة بسبب مجموعة ايماءاته السلبية. فبينما هو يتحدث، تراه يستخدم ايماءة لمس الأنف (خداع) وقد عبرت ذراعه جسده لتشكّل حاجزاً ذراعياً جزئياً (دفاعي). وانعدام اهتمامه برأي الرجلين الآخرين، يبدو من ايماءة رجله فوق ذراع الكرسي، وجسده موجه بعيداً عنهما. الرجل الى اليسار لا يوافق على ما لدى الرجل الى اليمين من قول ما دام يستخدم ايماءة التقاط النسالة (عدم موافقة)، ورجلاه متصالبتان (دفاعي) ومتجهتان الى البعيد (عدم اهتمام). الرجل في الوسط يود لو يقول شيئاً ولكنه يُمسك عن ابداء رأيه، كما يتبيّن من ايماءاته المتعلقة بضبط النفس بالقبض على ذراعيّ الكرسي، وكاحليه المقفلين، وقد أصدر كذلك تحدّياً غير شفهي الى الرجل الى اليمين بتوجيه جسده اليه.

الشكل ١٧٨: في هذا المشهد، يبدو أن الرجل الى اليسار والمرأة قد استخدما الايماءة نفسها - كما لو كانت الصورة معكوسة بالمرآة، وألفا مسندي الكتب (= مسندان يوضعان عند بداية ونهاية صف كتب لتثبيته في مكانه) على الكنبة. هذان الشخصان (الرجل الى اليسار والمرأة) يهتمان احدهما بالآخر كثيراً، وقد موضعا أيديهما بطريقة تسمح بإبراز ساعديهما، وصالبا أرجلهما تجاه بعضهما بعضاً. الرجل في الوسط يبتسم ابتسامة بشفتين مقفلتين تجعله يبدو مهتماً بما لدى الرجل الآخر من أقوال، ولكنه غير متطابق مع ايماءات وجهه وجسده الاخرى. ان رأسه يتجه الى أسفل (عدم موافقة)، وكذلك حاجباه (غضب) وهو يرمق الرجل الآخر بنظرة جانبية. اضافةً الى ذلك تتصالب ذراعاه ورجلاه بإحكام (دفاعي) وكل ذلك يشير الى أن موقفه هو جد سلبي.



الشكل (١٧٨)

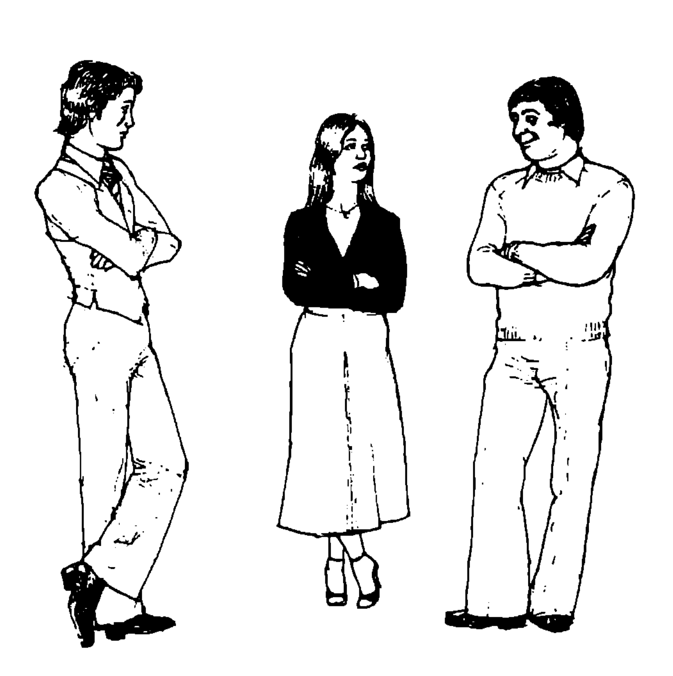


الشكل (١٧٩)

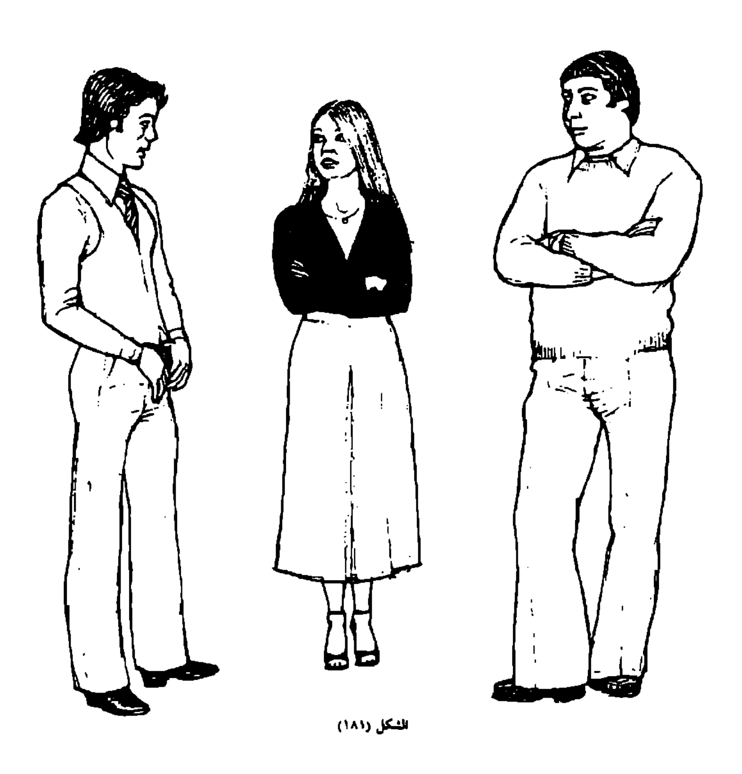
الشكل ١٧٩: الرجل الى اليسار يستخدم مجموعة ايماءات ممتازة لنقل الانفتاح والنزاهة ـ راحتا يدين مكشوفتان، القدم الى الامام، الرأس مرفوع، السترة غير مزررة، الذراعان والرجلان متباعدة، وينحني الى الامام، ويبتسم. لسوء حظه، مع ذلك، فإن قصته لا تصدّق. المرأة تجلس باستواء على كرسيها مع تصالب رجليها (دفاعي) ولديها حاجز ذراعي جزئي (دفاعي) وقبضة مضمومة الاصابع (عدائي) والرأس منحنٍ الى أسفل، وهي تستخدم الإيماءة الانتقادية (يدا لوجه). الرجل في الوسط يستخدم ايماءة البرج المرفوع، مشيراً الى انه يشعر بالثقة بالنفس أو بالتعالي، وهو يجلس في وضعة الرسم 4، مظهراً أن موقفه هو تنافسي او جدلي. ونفترض ان موقفه الاجمالي سلبي، إذ إنه يجلس باستواء على الكرسي، ورأسه متجه الى أسفل.

الشكل ١٨٠: الاشكال الثلاثة التالية (١٨٠ و ١٨١ و ١٨٢) تُظهر مشهداً في حفلة تعرض مجموعة إيماءات نموذجية من حيث الدفاع، والهجوم، والتودُّد.

في الشكل (١٨٠)، الاشخاص الثلاثة جميعاً مطويو الاذرع، اثنان منهم ارجلهما متصالبة (دفاعي) وجميعاً اجسادهم متجهة بعيداً الواحد منهم عن الآخر، وجميعاً يشيرون الى أنهم قد التقوا للتو وللمرة الاولى. الرجل الى اليمين مهتم جداً بالمرأة إذ إنه ادار قدمه اليمنى لتشير اليها، وهو يرمقها بنظرة جانبية، مقرونة برفع الحاجبين (اهتمام) وابتسامة؛ وهو ينحني صوبها بالقسم الأعلى من جسده.



الشكل (١٨٠)



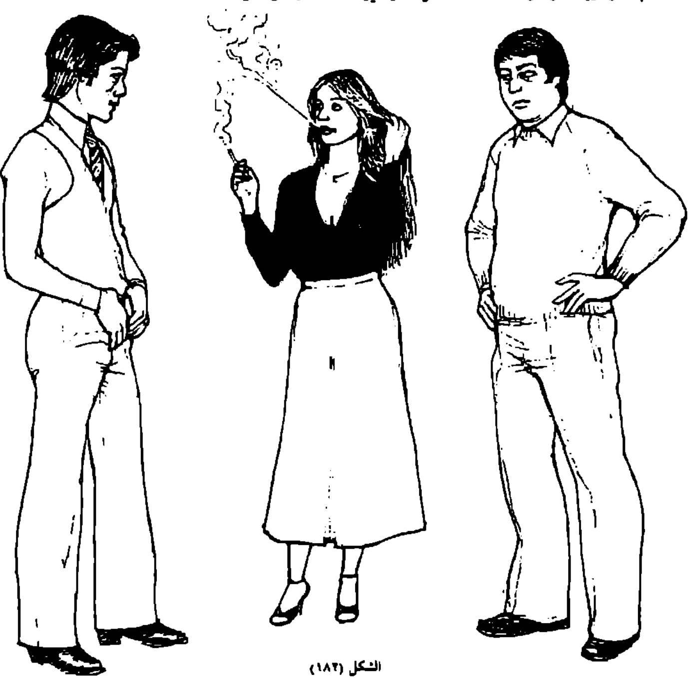
الشكل (١٨١)

الشكل ١٨١: لقد تغيّرت المواقف غير الشفهية، المرأة فكّت تصالب رجليها وتقف في وضعة حيادية، بينما ان الرجل الى اليسار، في اللقطة، فك تصالب رجليه ويشير بقدم اليها (اهتمام). انه يستخدم اماتة الابهامين في الحزام المقصود منها إما الرجل الآخر، وفي هذه الحالة يكون الموقف عدائياً، او لفائدة المرأة، جاعلاً منها إشارة جنسية.

وهو يقف ايضاً بكيفية منتصبة جداً ليجعل نفسه يبدو أكبر حجماً. الرجل الى اليمين يبدو أنه غدا خائفاً من الرجل الآخر، كما يتبينّ من وضعته المنتصبة اكثر، وهو يرمق الرجل الى اليسار بنظرة جانبية مقرونة بحاجبين متجهين الى أسفل (عدم موافقة)، وقد اختفت ابتسامته.

الشكل ١٨٢ : ان المواقف والمشاعر (= العواطف) لدى هؤلاء الاشخاص تظهر الآن جلية بايماءاتهم. ان الرجل الى اليسار قد احتفظ بإبهاميه في حزامه، ووضعة القدم الى الامام، وقد حوّل جسده قليلاً شطر المرأة، جاعلاً ذلك عرضاً كاملاً للتودّد او المغازلة. وإبهاماه يتمسكان بحزامه بإحكام اكثر لكي يجعل الايماءة تبدو حتى اكثر انتصاباً. المرأة تستجيب لعرض تودُّده بتودّدها شخصياً مظهرة أنها مهتمة بكونها متورطة مع الرجل. لقد فكّت تصالب ذراعيها، وأدارت جسدها نحوه، وتشير بقدم اليه. ان ايماءات تودُّدها تتضمّن لمس شعرها، واظهار ساعديها، وتقدم صدرها الى الامام، مع تعبير وجهي ايجابي، وهي تنفث دخان سيكارتها الى أعلى (ثقة بالنفس). الرجل الى اليمين يبدو غير سعيد لإقصائه، وهو يستخدم ايماءة اليدين على الخصر (استعداد عدائي) لاظهار استيائه.

الخلاصة، ان الرجل الى اليسار قد اجتذب اهتمام المرأة، ويتعينّ على الرجل الآخر أن يبحث في مكان آخر عن شريكة.



الشكل (١٨٢)

ملحق

استكمالاً لموضوع لغة الجسد، نقدّم في ما يلي مقتطفات من كتاب يحمل العنوان نفسه لغة الجسد لمؤلفته البريطانية دجين لايل. اقرأ الشيفرات المخبوءة وزدْ طاقتك الكامنة الى الحدّ الاعلى.

□ اخترنا أولاً الفصل الثالث من كتاب دجين لايل، وهو يتناول الابتسام، وقد تُرجم برمّته، حرفياً.

□ يليه مقتطفات متفرّقة من الفصول التالية:

٢ ـ البقاء في القمة (عنوان الفصل الثاني).

٣ ـ ما هو جذّاب؟ (عنوان الفصل السابع).

أ ـ لغة اللون

ب ـ لغة الشَعْر

١

عندما تبتسم

إن الشخص الذي يبتسم كثيراً يميل الى أن يكون له تأثير إيجابي في الآخرين اكثر من الشخص الذي يكون جدّياً دوماً. فلا عجب إن اعتُبر المبتسمون أنهم أُناس دافئون، ودّيون، وغير متحفّظين، ومنبسطون، في حين أن اولئك الذين يقيّدون هذا التعبير يُنظر اليهم على أنهم باردون ومتراجعون.

ما دام التعبير عن السعادة بابتسامة يسهل التعرُّف اليه في مختلف ارجاء العالم، فإن الابتسام هو، ربما، واحد من اهمّ العناصر أو الاجزاء الاساسية في لغة الجسد التي نمتلكها. إن الابتسامات الصادرة عن القلب هي ما تتفرّد به الكائنات البشرية، وقد كشفت البحوث العلمية الحديثة أسباباً أخرى لكون المرء مرحاً أو مبتهجاً.

قوة الابتسامة

إن التعبير على وجهك يسعه، دراماتيكياً، أن يعدّل مشاعرك وإدراكاتك الحسية، وقد أُثبت أن الابتسام او العبوس المتعمَّدين يمكن ان يُحدثا استجابات عاطفية متطابقة. تم تقديم هذه الفكرة للمرة الأولى من جانب العالم الفسيولوجي الفرنسي اسرائيل وينبوم، سنة ١٩٠٦. كان يعتقد أن التعبيرات الوجهية المختلفة تؤثر في تدفُّق الدم الى الدماغ، وان ذلك يسعه أن يخلق مشاعر ايجابية او سلبية. إن ابتسامة سعيدة أو ضحكة يتعذّر كبحهما أو كبتهما تضاعفان تدفُّق الدم، وتساهمان في المشاعر البهيجة. ولكن التعبيرات الحزينة، والمغضبة تخفّض تدفُّق الدم حامل الاوكسجين، وتخلق دائرة مفرغة من الغمّ والكآبة بحرمان الدماغ، بكيفية فعّالة، من وقوده الأساسي.

لقد اكتشف العالم النفسي روبرت زاجونك ثانية هذا البحث المبكر، وهو يوحي بأن حرارة الدماغ يمكن أن تؤثر في انتاج وتركيب ما يسمّى الناقلات العصبية التي تؤثر بلا ريب في امزجتنا ومستويات طاقتنا. وهو يجادل في ان تدفُّق دم ضعيفاً لا يحرم، وحسب، الدماغ من الاوكسجين، ولكنه

يُحدث بعد لا توازناً كيميائياً بكبحه هذه الرسائل الهرمونية الحيوية.

ويمضي زاجونك الى الاقتراح أن أدمغتنا تتذكّر أن الابتسام مقرون بكونك سعيداً، وأن بتعمُّدك الابتسام وسط دموعك، يمكنك أن تُقنع دماغك بأن يطلق ناقلات عصبية مُنهضة، مستبدلةً حالة مكتئبة بحالة أسعد. إن الاشخاص الذين يشكون من أعراض جسدية أو أعراض جسدية وعقلية ناشئة عن اعتلال عقلي يستفيدون بمجرد تمرين عضلاتهم الوجنية التي تجذب زاويتي الفم الى أعلى ثم تعيدهما الى مكانها لتشكيل ابتسامة ـ مرات عدة في الساعة.

إصنع وجهاً سعيداً

«انا اشكّل تعبير وجهي،
على نحو مضبوط ما أمكن،
وفقاً لتعبير وجهه
ثم أنتظر لكي أرى اي أفكار او عواطف
تثور في فكري أو في قلبي.»

هكذا يقول الشاعر والروائي الاميركي الاشهر إدغار آلن پو، في «الرّسالة المختَلَسة».

أجرى البروفسور پول إكمان، الاستاذ في جامعة كاليفورنيا، بحثاً معمّقاً أكثر بعد. فلقد رغب في أن يكتشف ما اذا كان الجهاز العصبي اللاإرادي يتأثر بتعبيرات عاطفية مختلفة، لذا اجرى اختباراً طُلب فيه الى عدد من المتطوعين أن يزيّفوا إيماءات وجهية تقترن بمشاعر. وقد ركّز على ست عواطف بسيطة ـ الخوف، والاشمئزاز، والغضب، والدهشة، والحزن، والسعادة. وربط إكمان بسلك متطوعيه الى جهاز يمكنه أن يسجل اي تغييرات في الحرارة، ونبض القلب، ومقاومة الجلد، وتوتر العضلات. وكانت مدة كل تعبير وجهي عشر ثوانٍ، إذ طُلب الى المشتركين أن يقلّصوا عضلات وجهية مختلفة، ويتذكّروا كل عاطفة بدورها.

انتجت التعبيرات الوجهية السلبية والقلقة ردود أفعال محددة من الضغط في الجهاز العصبي اللاإرادي، وتسبّب الغضب بأكثر التغييرات دراماتيكية على الاطلاق، إذ تضاعف نبض القلب، وارتفعت الحرارة.

ان الوجوه السعيدة مارست تأثيراً مهدّئاً في الجسم، وقد بدا أنه يستمر عقب التمرين. بالطبع، ليست التأثيرات السلبية ولا الايجابية دائمة ـ ولكن يبدو كما لو ان الاشخاص الذين تكون تعبيراتهم عادة تعبة أو بائسة يتلفون صحتهم بكيفية غير ضرورية.

واختبار آخر يضيف، بعد، مصداقية الى هذه النظرية أُجري مع جماعة من الاشخاص طُلب اليهم إما أن يبتسموا أو أن يعبسوا. ثم قُسموا جماعات، وعُرضت عليهم بعض الأفلام السينمائية، طُلب اليهم خلالها مراقبة مشاعرهم ومزاجهم السائد.

اولئك الذين طُلب اليهم أن يعبسوا عُرضت عليهم أفلام مفرحة فعلاً، بينما عُرضت على الآخرين المبتسمين أفلام محزنة ومزعجة. مع ذلك، قرّر المشتركون الذين طُلب اليهم العبوس أنهم شعروا بالحزن أو الغضب على الرغم من أنهم كانوا يشاهدون مادة مُنهضة. وعجزت الصورة المحزنة عن التأثير في المبتسمين الذين قالوا إنهم شعروا بالايجابية بصدد ما شاهدوا. إن المعنى المتضمَّن في هذه النتائج هو أنه في مكنتنا أن نؤثر في أمزجتنا بكيفية نافعة. إن الخيار هو لنا.

أشرق وجهك بالفرح

هل أنت تعبس وانت تقرأ هذا؟ ان العابسين المعتادين قد لا يكونون مدركين أن جباههم مغضّنة، ويحتاجون الى لمس الجبين لمعرفة ذلك. ان عبوساً دائماً بغيض ومنفّر وغير جذّاب، ومع ذلك، من السهل جداً اعتياد العبوس.

بوسعك أن تتوقف عن العبوس بوضعك يدك على جبينك للتحقق من أنه ناعم وأملس عندما تكون منهمكاً في القراءة أو في مشاهدة برامج التلفزيون. بهذه الطريقة تستطيع أن تنسى جزءاً سلبياً من لغة الجسد، واذا كنت تشكو من الصداع، فإنك ستجد أنك تشكو أقلّ منه.

أن تبتسم لنفسك أمر قد يجعلك تشعر بالحري أنك واعٍ ذاتك - ولكن ذلك ينجح. في المرة التالية التي تكون فيها متوعك الصحة، جسدياً أو عاطفياً، بوسعك أن تختبر القوى العلاجية لابتسامك لنفسك. وفي كل مرة يتلاشى التعبير من وجهك، حاول المرة تلو المرة حتى تشرع في ملاحظة تحسُّن في نفسك. وفي كثير من الحالات، ستُنتج هذه التقنية فوائد ملحوظة في مدى من الوقت قصير - وهي مجّانية!

إن الابتسام لشخص آخر يمكن أن يساعد حقاً كليكما للشعور بحالة أفضل، إذ إن الابتسامة تنزع الى استدعاء ابتسامة مجيبة. ويعتقد بول إكمان ان واحداً من الاسباب التي تجعلنا منجذبين الى وجوه باسمة هو لأنها تستطيع بالفعل ان تؤثّر في جهازنا العصبي اللاإرادي. إن التعبيرات الوجهية والامزجة - بحسب قوله - هي مغربة، ذلك بأننا لسنا نسجل، وحسب، أن شخصاً ما مبتهج أو نزق، إننا نختبر العاطفة نفسها. لذا، إذا كنت دوماً محاطاً بأُناس تعساء او بائسين، فإنك، على وجه الاحتمال، ستشكو شخصياً من مشاعر كئيبة في نهاية المطاف. ويعتقد الأن كثيرون من الخبراء أن الضحك والابتسام هما مساعدان قويّان للطب التقليدي. إن رسالتهما هي - السعادة تشفي.

لغة الابتسامات

ان طائفة كبيرة من المشاعر تعبّر عنها الابتسامات. من ابتسامات الابتهاج العريضة،

والابتسامات الخجلى، الى الابتسامة الغامضة على وجه الموناليزا (لوحة الرسام الايطالي الاشهر ليوناردو دا فنتشي المعروفة كذلك بالجوكندة) والابتسامات العريضة الساخرة التي يعوزها التناغم والانسجام؛ ومن الابتسامات الاجتماعية المهذّبة الى الابتسامات الزائفة ـ ان هذه الايماءة تكشف كثيراً من الفوارق الدقيقة التي لا تكاد تُدرك في ما يتعلق بالعاطفة. ولقد حدّد البروفسور بول إكمان ثلاثة أنواع مختلفة من الابتسامة، كل نوع منها يدل على نموذج مختلف من العاطفة. الابتسامة المُسْتَشْعَرة، والابتسامة البائسة، والابتسامة الزائفة، كلها تُستخدم استخداماً مختلفاً لعضلات الوجه، ولذا يغدو من الممكن التميز بينها بقليل من الممارسة.

الابتسامة المُسْتَشْعَرة

هذه الابتسامة هي الاداة الصحيحة (أو الحقيقية)، التي تعبّر عن الابتهاج العفوي، واللهو، والسرور. ترفع العضلة الوجنية الرئيسية زاويتي الفم بينما يترفع الخد بفعل عضلة اخرى ويجذب البشرة حول محجر العين الى الداخل. وبقدر ما تكون العاطفة أقوى، يتحدّد اكثر فعل هذه العضلة. ومع ذلك، حتى أن أكثر الابتسامات إخلاصاً والصادرة عن القلب، نادراً ما تلبث ظاهرة أكثر من اربع ثوانٍ، وقد تدوم نحو ثلثي الثانية.

هذا النوع من الابتسامة، عموماً، يقع



الالماسة تعرض الثروة وتضيف تألقاً الى ابتسامة مايك دجاغر. ان الابتسام لشخص آخر يضاعف تدفُّق الدم، ويستطيع أن يساعد الاثنين معاً (= المُبْتَسِم والمبْتَسَم له) على أن يشعرا أنهما افضل حالاً.

في فئات ثلاث، حدّدها الباحثان البريطانيان كريستوفر برانيغان وديفيد همفريس. ان الابتسامة البسيطة تحدث عندما يبرز الفم، ولكن الشفتين تبقيان مقفلتين ـ وتدلّ على سرور خاص، إذ إنها غالباً جداً ما تُرى عندما يبتسم الناس بعضهم لبعض. ان الابتسامة العليا تعرض الاسنان العليا ـ وهي الابتسامة الاكثر شيوعاً في التحية في ما بين الاشخاص، وهي تتضمّن عادة اتصالاً عينياً (من عين)



هذه الابتسامة مستَعَرّة ولكنها تدلّ على سرور شخصي، وغالباً ما تُرى عندما يبتسم الناس بعضهم لبعض.

متزامناً (=حادثاً في وقت واحد). والابتسامة العريضة تبيّن مجموعتي الاسنان معاً، وتكبر عادة وتتوسع اكثر فأكثر حتى تتحوّل الى ضحكة. ان الاتصال العيني هو نادر مع هذا النوع من الابتسامة.

الابتسامة البائسة

تحدث ابتسامة البروفسور إكمان البائسة عندما يعترف المرء بالهزيمة او بالتعاسة، وغالباً ما تتمّ أمام الآخرين. ان الابتسامات العريضة الساخرة التي يعوزها التناغم والانسجام تؤشر معاً الى الأسى والمحنة وكذلك استسلامنا الى مواربات القدر القاسي. إن الابتسامات من هذه الأنواع هي، حقاً، مميّزة بشكلها اللامتساوق (=اللامتناسق) ـ كما لو ان نصف الفم يبتسم، والنصف الآخر غارق في البؤس.

الابتسامة الزائفة

الابتسامة الزائفة هي غير متساوقة اكثر من الابتسامة الحقيقية، وهي مضلّلة عن تعمُّد. إضافة الى ذلك، إنها تدوم أطول من النوع الحقيقي او الصحيح، وهي أبطأ بالنسبة الى الانتشار عبر الوجه. ان الابتسامات المهنية المحدَّدة لدى الباعة المتجولين غير الصادقين، والممثلين، وسائر الاشخاص الذين عليهم أن يبتسموا في أعمالهم ووظائفهم هي جميعاً أمثلة على الابتسامة الزائفة «الشغّالة». في اليابان، مع ذلك، من التهذيب ان تبتسم عندما لا تقصد ذلك. حتى عندما يكون الياباني منزعجاً، فإنه يتخذ ما هو بالفعل قناعاً اجتماعياً يتطلّبه مجتمعه. وقد أُجري حديثاً في اليابان اختبار ضمّ مجموعة من اليابانيين عُرضت عليهم بعض الأفلام السينمائية الطبية المزعجة. وسجلت آلة تصوير مخفية ردود أفعال فردية من الخوف، والاشمئزاز، والأسى على وجوه المشاهدين. ولكن لما دخل الحجرة شخص ثقة، بشخص عالم يرتدي معطفاً أبيض، أخفوا عواطفهم السلبية في حضرته بالابتسام.

كيف يمكنك ان تتعرّف الى ابتسامة

زائفة؟ إن أكبر إفشاء غير مقصود هو العينان اللتان تضيقان وتتغضّنان عندما تأتي الابتسامة من القلب ـ وتبقيان غير متأثرتين عندما يغطّي شخص ما عواطف سلبية. لذا، أولاً، تفحّص العينين من اجل خطوط الابتسام، وحرارة التعبير ـ ثم انظر عن كثب الى الفم. ستكون الشفة العليا مرتفعة بطريقة مبالغ فيها، بينما تبدو الشفة السفلى مربّعة دونما اي حركة في الفك. عندما يضطر الناس الى الابتسام أمام المصوّر، فإنهم غالباً ما يُبدون ابتسامة زائفة، وخصوصاً اذا لم يكونوا راغبين حقاً في ان تُلتقط لهم صور، في المقام الأول.

يصف الدكتور إيوان غرانت من جامعة برمنغهام ابتسامة زائفة، اخرى يدعوها «الابتسامة المستطيلة». هذا يصف بدقة الشكل الذي يصنعه الفم عندما تُجذب الشفتان من لدن الاسنان تماماً لتشكيل نوع من الكشرة المهذّبة. وقد تُرى الابتسامة المستطيلة عندما يزعم احد أنه يتسلّى، أو عندما يجد الناس أنفسهم في حالة اجتماعية مربكة او غير ملائمة ـ من مثل تلقّي اهتمام جنسي غير مطلوب او غير مرغوب فيه ـ ولا يدرون كيف يخلّصون أنفسهم. بتظاهرهم بالابتسام إنما يتاعون الوقت، ويأملون أن يهدّئوا من يتسبّب بإحساسهم بالانزعاج.

مع ذلك، إن معظم الناس يسعهم اكتشاف التضارب بين تعبير وجهي مبتهج ظاهرياً، وما يكمن أو يختبيء تحته. إن الفكرة القديمة القائلة بأن عليك ان تحاول ان تظهر سعيداً أو مشرقاً عندما تؤدي أنباءً سيئة لا تنجح هنا، بكل بساطة، ذلك بأن علماء النفس وجدوا أنه في مثل هذه الحالات يجهل الناس لغة الجسد، ويركّزون على ما يُقال.

قلما تخدع الابتسامة الزائفة أي شخص مدة طويلة، لأنها تُحدث احساساً مضايقاً في الناظر ـ الذي لا يكون قادراً على تحليل ردّ فعلها/ ردّ فعله عليها، ولكنه، غريزياً، يعلم أن شيئاً ما ليس صحيحاً تماماً. ان العضلات حول عيوننا التي نستعملها (= العضلات) عندما نكون نبتسم بالفعل لا يمكن وضعها تحت السيطرة الشعورية للدماغ ـ لذا، في هذه الحالة إن الشفتين وحدهما يمكنهما أن تكذبا.

لغة الضحك

يقول المفكر الفرنسي الكبير نيكولا شامفور في مجموعته المعروفة «حِكَم وأفكار»: «إن أكثر الأيام ضياعاً هو اليوم الذي لم يضحك فيه المرء.»

إن خمس عشرة عضلة تتقلّص في فعل ارتكاسي متناسق، فيتغيّر التنفُّس، وتحدث اثنتا عشرة إيماءة منفصلة عندما نضحك. إن ضحكنا المشابه لثرثرة الببغاوات، او نهيق الحمير، يتراوح ما بين الضحكة نصف المكبوتة القصيرة الى ضحكة البطن التي لا يمكن ضبطها حيث نجيش ونذرف الدموع، ونروح نترجح

كيفية عاجزة. إذن ما هو الضحك، ولماذا نضحك؟

التهديد الطقسي

يقترح العالم الانثولوجي (= العالم بالأعراق البشرية) البروفسور آيل - ايبفيلت، ان الاستجابة الفطرية للضحك هي شكل من التهديد الطقسي. كثير من الحيوانات الاخرى تتشكّل في جماعات لتهديد حيوانات اخرى مهدِّدة. والقرود، مثلاً، تعرض أسنانها، وتطلق صوتاً ايقاعياً يشابه الضحك عندما تُبدي العدوان. والبشر، بحسب قول إيبل - ايبفيلت، يضحك بعضهم لبعض أو يضحكون بعضهم على بعض، ويستمتعون بالقيام بذلك في جماعات. ان موضوع السخرية يختبر الضحك كأمر عدائي، ولكن الجمهور أو الجماعة الضاحكة تشعر برباط مشترك او متبادل عبر هذا النشاط المشاطِر.

هذه الظاهرة من الظرف او حسّ الدعابة والفكاهة او روحها، تبرز دوماً خلال اوقات الحرب، عندما يروح رسامو الكاريكاتور والممثلون الهزليون والظرفاء يبذلون قصاراهم للسخرية من العدو ولرفع المعنويات، وغالباً ما يبتكر تلاميذ المدارس نكات حول مدرّسيهم - وخصوصاً النكات البغيضة أو المنفّرة.

اعتبر العالم النفسي ومبتكر التحليل النفسي النمساوي زيغموند فرويد ان الظرف العدائي يوفّر صمّام أمان في الحالات التي يكون فيها مستحيلاً العدوان الصريح، او غير ملائم. وهو يكتب «إننا بجعلنا العدو صغيراً، أو متدنياً، أو خسيساً أو هزلياً، نحقق بطريقة غير مباشرة الاستمتاع بالتغلّب عليه.»

ان النكتة البذيئة هي عدائية بكيفية اخرى، إذ، وفقاً لفرويد، إنها أفعال عدوان جنسي ناجمة عن الكبت. ان المواقف والمخاوف المخبوءة قد تُكشف بطريقة ظريفة قد تربكنا من نواحٍ اخرى. في المرة التالية التي توجد فيها مع جماعة من الناس، ويروي واحد منهم نكتة إباحية سيكون بمقدورك أن تميّز كم سيرتبك أشخاص مختلفون بملاحظتك الطريقة التي يضحكون بها. إن الشعور بالحياء او الخجل والسرور في الوقت عينه يُحدث نزاعاً، وكل واحد في هذه الحالة سيضع يداً على فمه في محاولة لا شعورية لإخفاء الضحك أو كبته.

مَرِحٌ بكيفية مفرطة

إن علماء انثروبولوجيين (= العلماء بعلم الانسان) آخرين، وفي جملتهم الدكتور درموند موريس، يُحاجُّون ان الضحك هو استجابة جد قريبة من الدموع. إن صور الوجوه الضاحكة يستحيل أحياناً تقريباً تمييزها عن صور أشخاص يصرخون من فرط الحزن والاسى، وبالطبع ان الضحك الهستيري قد يتحوّل بسهولة الى دموع. ان ممارسة ألعاب الاستغماية، واتخاذ وجوه مضحكة بالنسبة الى



الصراخ مع السعادة هو ما نقوم به عندما تجرفنا الحماسة. وإنه لمن الصعب تميز هذه الوجوه من وجوه تصرخ مع الحزن والأسى.

الصغار يُنتجان احساسين ثنائيين او مزدوجين من الذعر والبهجة ـ اللذين بدورهما ينجم عنهما اتحاد من البكاء والقرقرة. إن هذا الاتحاد هو الذي نسمّيه ضحكاً، ولدى الصغار قد ينتهي بسهولة الى دموع، لأن غرائز الخوف ما تزال قوية جداً.

يؤكد أنصار هذه النظرية أننا نضحك عندما يكون شيء ما غريباً او صادقاً، ولكنه، جوهرياً، غير مهدِّد لرفاهنا. ان مشاهدي أفلام الرعب السينمائية إنما يضحكون أحياناً بطريقة مريحة، عادة عندما يكونون قد أُرعبوا بما فيه الكفاية، ويدركون ان ذلك ليس، في النهاية، إلا فيلماً. ونحن ايضاً نستجيب للصدمة بالضحك ـ ومجدداً براحة. وحقاً، إن حفلات الغداء او الشاي عقب الجنازات غالباً ما تلفت النظر بما تعجّ به من الضيوف الضاحكين الذين، ربما، يعيدون طمأنة أنفسهم بالنسبة الى حيويتهم الخاصة تجاه الموت.

الدغدغة

هل أنت سريع التأثر بالدغدغة؟ ولماذا ينبغي أن تجعلك الدغدغة تضحك؟ هذان السؤالان قد حيّرا علماء كثيرين، والتفسيرات الممكنة قد تبدو أنها تشير إلى أن الدغدغة هي شكل من «الهجوم الصوري» أو الزائف ـ الذي نردّ عليه بالضحك. إن استفحال التوتر المعذِّب الذي يرافق بعض الالعاب الصبيانية،

يجد تحرُّراً عندما تبدأ الدغدغة في النهاية، ويعنا اذ ذاك ان نضحك بكل حرية. والأماكن المعتادة للهجوم المدغدغ، مثل اعقاب الاقدام أو في الابط، مزوّدة بغزارة بأطراف عصبية ذات كثافة عالية الحماية. وهذه المناطق هي، إذن، حساسة بصورة خاصة بالنسبة الى الهجوم، والضحك يشير الى أننا ندرك أن الهجوم هو، وحسب، على سبيل اللهو.

يبدو أن كثيرين من الراشدين يغدون أقل إحساساً بالدغدغة مع التقدم في السن، ولكن لا احد يسعه التأكيد لماذا ينبغي ان يكون الأمر كذلك. لعلُّ الجواب سيكولوجي، إذ إننا نعتبر سن الرشد فترة جدّية وخطيرة، وننزع الى النظر الى اولئك الذين يضحكون كثيراً على أنهم إما غير مهمّين أو حمقى. يبدو أننا لا نستطيع أن ننظر الى الاشخاص المرحين نظرة جدّية ربما لأن بعض أشكال الاضطراب العقلي تتميّز بالضحك النباحي الدالّ على الحماقة والبلاهة.

إضحك وكن معافى

إن كثيراً من البحوث قد أُجري في فسيولوجية الضحك. وتحمل النتائج المثل السائر القديم ان الضحك هو خير دواء. عندما نضحك يتأثر كل عضو في جسمنا بطريقة ايجابية بحيث سمي ذلك «الهرولة الساكنة». ان تنفّسنا يسرع إذ نتنشق عميقاً ونزفر عبر اوتارنا الصوتية. وهذا يمرّن الوجه، والعنق، والكتفين، والمعدة، والحجاب الحاجز. وإضافةً الى ذلك، ينخفض ضغط الدم، بينما تتمدّد الاوعية الدموية حتى سطح الجلد، وتتحسّن الدورة الدموية. وغالباً ما يبدو الاشخاص أنهم يحمرّون عندما يضحكون ملء قلوبهم، وذلك هو السبب. والضحك يضاعف ايضاً كمية الاوكسجين في الدم، الأمر الذي يساعد الجسم على شفاء نفسه، ويقاوم عدوى أخرى. فضلاً عن ذلك، يستطيع الضحك ان يخفّض نبض القلب، ويثير الشهية، ويحرق السعرات الحرارية (=الكالوريات). والضحكة الجيدة تحفز مسكّنات الجسم الطبيعية القاضية على الألم، الامر الذي أدّى ببعض الخبراء الى الايحاء بأن الضحك يمكن أن يمنع القروح والاضطرابات الهضمية.

الدواء المرح

درس طبيب الامراض العصبية الفرنسي هنري روبنشتاين الضحك دراسة شاملة. ومن استنتاجاته ان دقيقة واحدة من الضحك توفّر نحو خمس واربعين دقيقة من الاسترخاء اللاحق. لأن عضلاتنا مسترخية، وجسمنا كله يستفيد من هذه الاستجابة الموروثة، فإن كثيرين منا يعتقدون الآن ان الضحك يمثّل دوراً رئيسياً في طور النقاهة الناجحة.

إن قصة الصحفي الاميركي نورمان كازنس الذي شفى نفسه بنفسه من داء عضال، هي واحدة من الأمثلة عن كيفية كون هذه الايماءة المركّبة ايجابية. ففي سنة ١٩٦٤

أصيب كازنس بداء شلل التهابي. فأعلمه الاطباء أن حالته ستجعل بكيفية بطيئة عمود الفقري يلصب، بحيث انه يمسي في النهاية عاجزاً عن الحركة. وصارحوه بأنه لسوء الطالع ليس لهذا الداء المؤلم والمكتئب اي علاج شافٍ - إلاّ انهم سيحاولون ان يجعلوه مرتاحاً في المستشفى.

في البدء كان مفهوماً أنه بائس ومكتئب عقب هذا التشخيص. إلاّ ان كازنس قرّر الصراع، ورفض تناول الادوية التي تقضي على الألم، وغادر المستشفى، ولجأ الى احد الفنادق حيث اكترى غرفة. وهناك استأجر عدداً كبيراً من الافلام الهزلية، وتعاقد مع ممرضة تقرأ له كتباً هزلية ظريفة. واكتشف أن عشر دقائق من الضحك الذي لا يقاوَم بوسعها ان تُحدث فترات محررة من الألم مدتها ساعتان أو أكثر. وكانت الفحوص الطبية التي تجرى قبل الجلسات تلك وبعدها تُظهر أنه كان لها تأثير شفائي قابل للقياس بالنسبة الى مرضه. ان شهور صراعه لشفاء هذا الداء غير القابل للشفاء كافأته، واستطاع أن يعود الى عمله المعتاد وممارسته بدوام كامل. وبعد اكثر من عشرين سنة تراه ما يزال يلقي محاضرات حول اختباراته. لقد حقق الضحك معجزة!

ابتهاج طبيعي

يوافق الدكتور فرنون كولمان على الفكرة القائلة ان الضحك يمكن أن يساعدنا على مساعدة أنفسنا. فيكتب في كتابه «قوة الفكر»: «عندما كنت اعمل طبيباً في المستشفى كنا دوماً نقوم بتقديم مسرحية عيد الميلاد بالطريقة الايمائية لصغار المرضى. وكانت كمية العقاقير التي تقضي على الألم في ذلك اليوم تنخفض كثيراً. ليس الضحك، وحسب، اختباراً سارّاً. إنه ظاهرة ايجابية، وطبيعية تساعد على ضمان استفادة الجسم الى ابعد الحدود. وقد يكون الضحك، ربما، أفضل دواء حقاً!»

ويمضي الدكتور كولمان الى الاقتراح بأن نحيط أنفسنا بأُناس سعداء، ومرحين لأن الابتسامات والضحك مما يُعدي. وجعلنا أنفسنا غير جدّيين كثيراً أمر مهمّ كذلك، إذ إن القدرة على الضحك من أنفسنا يمكن أن توفّر راحة سريعة من التوتر - وتُساعدنا على وضع الامور وفقاً لعلاقاتها الصحيحة أو اهميتها بالنسبة إلينا. وباتّباع سابقة نورمان كازنس، بوسعك أن تجمع كذلك كتباً هزلية - او أن تحصل على نسخ من الأفلام التي تجعلك تضحك حقاً.

في كل مرة تشعر فيها بالاكتئاب، تستطيع أن تستخدم هذا المخزن الهزلي لكي تغيّر معاً مداركك الحسية وكيمياء جسمك. وسواء أكان العداء أو الذعر - أو مزيج من الاثنين معاً - في أصل هذه الاستجابة الفطرية، فإن بوسعنا، وحسب، أن ندع مزيداً منها يدخل حياتنا. هل قمت اليوم بهذه الايمائة المركّبة المعيّنة؟

ان القدرة على البكاء لهي كذلك شكل بشري متفرد آخر من الاستجابة العاطفية. وقد اقترح بعض العلماء ان الدموع البشرية هي دليل على ماضٍ مائي - ولكن ذلك لا يبدو أمراً محتملاً. اننا نبكي منذ اللحظة الاولى التي ندخل فيها هذا العالم، لأسباب عدة. ان الاطفال الذين لا حَوْل لهم ولا قوّة يبكون لتنبيه والديهم انهم عليلون، أو جائعون، أو متضايقون. ومع نموّهم تراهم يبكون كذلك، وحسب، لاجتذاب الاهتمام الوالدي، وغالباً ما يكفّون عن البكاء ما ان يحظوا بذلك. ومع تقدمنا في العمر، وتعلّمنا الضحك، يبدو أننا قلما نبكي ما لم نكن منزعجين كثيراً، او عندما تؤدي نوبة من الضحك لا يسعنا السيطرة عليها الى ذرف الدموع.

إن الفكرة القائلة إن بكاء جيّداً يمكن ان يكون مفيداً لنا لهي فكرة جدّ قديمة. والآن لها صحة علمية، إذ إن البحوث الحديثة في موضوع الدموع قد بيّنت ان الدموع تحتوي على مادة طبيعية تفضي على الألم تدعى إنكافالين. ان هذه المادة الكيميائية تساعدك على الشعور أنك أفضل حالاً بمكافحة الحزن والألم - وبوسع البكاء مضاعفة كميات الإنكافالين التي تنتجها، وتحريرك من العواطف المكبوتة او الحبيسة. عندما يكون احد قد أُصيب بصدمة، أو هو جد مكتئب، او هو يعاني ألماً كثيراً، فإن الردّ الطبيعي أن يبكي.

لسوء الطالع، في مجتمعنا، نحن نضع قيوداً اجتماعية على هذا النشاط الشفائي الطبيعي. ان الصبيان، بصورة خاصة، يوبَّخون عندما يبكون - ذلك بأن البكاء ما يزال يُعتبر بالنسبة الى بعض الاشخاص علامة على الضعف الرجالي. إن هذا النوع من التقييد إنما يضاعف الضغط، عاطفياً وجسدياً في آن.

إن دموع العاطفة تساعد كذلك الجسم على التخلُّص من الفضلات الكيميائية السامة، ذلك بأنه تبيّن أنها تحتوي على بروتين أكثر من الدموع التي تنجم عن الرياح الباردة أو المثيرات الاخرى. فإذا لم تُذرَف اي دموع لأنها حُبست، فإن هذه الفضلات تبقى في الجسم. إن البكاء يريح، ويهدّىء، ويمكن أن يكون ممتعاً جداً - راقب شعبية الأفلام العاطفية جداً التي لُقّبت «بكّاءة» - (=أي كثيرة البكاء). يبدو ان الناس يستمتعون بالبكاء معاً مثلما يستمتعون تقريباً بالضحك معاً!

٢

البقاء في القمة

في ما يلي مقتطفات من الفصل الثاني من كتاب دجين لايل «لغة الجسد». .

لقد غدا الضغط شيطان المجتمع الحديث. فكثير من الامراض وحالات العقل الصعبة، وتحطم الزيجات تُعزى الى لعنة القرن العشرين ـ الضغط. مع ذلك، فإنه من دون الجهد والوحي اللذين غالباً ما يوفّرهما الضغط، لم يكن ممكناً تحقيق اي شيء مطلقاً.

إن فقداناً كلياً للضغط يمكن أن يجعلنا مكتئبين، ودونما حوافز، وغير مفيدين في الوقت نفسه بالنسبة الى أنفسنا والى الآخرين. كثيرون من الاشخاص يقضون عقب ستين اثنتين من التقاعد (=أي الاحالة على المعاش) ـ ويبدو أنه لا يسعهم رؤية اي مبرر للمضي في العيش.

نحن اليوم ندرك جيداً مخاطر الضغط، ولكننا لا نستطيع ان نراه في أنفسنا أو في اولئك المقرّبين منا كثيراً. إن ادراكاً لكيفية ردّ فعل أجسامنا تجاه الضغط، وما يعني، والعلامات او الاشارات التي نستخدمها لمحاولة حماية أنفسنا من قذف اكثر يمكن أن يساعد حسنا الخاص برفاهنا وتفهُّمنا سائر الاشخاص. على رغم كل شيء، اذا كنت تحاول ان تتصل بشخص ما ولغة جسده تقول لك إنه لا يستطيع، ببساطة، ان يكافح على قدم المساواة أو بنجاح، فإنك تحقق، بعد، كثيراً جداً بمساعدته على أن يسترخي بدلاً من محاولة اقناعه بأمر ما أو بفرض رأيك عليه.

اذا ما ألفيت نفسك تعاني الاشارات عينها، عليك أن تتوقف وتسأل نفسك لماذا ـ ماذا يزعجك، واي خطوات عملية يسعك القيام بها لتغيير الحالة (= الوضع). إن الاطباء وعلماء النفس العاملين في مجال إدارة الضغط بيّنوا أن اكتساب حسّ السيطرة على حياتنا لهو خطوة رئيسية نحو تخفيض التأثيرات المؤذية للضغط، والاستمتاع بحوافزه الايجابية بدلاً من ذلك.

الضغط الداخلي

ان أجسامنا تستجيب للضغط عن طيب خاطر. إن تنفُّسنا يتغيّر، ونفرز موادّ مختلفة في مجرى دمنا، وتسرع نبضات القلب، وتتغيّر

عادات الأكل العادية أو الطبيعية. لقد كان العالم هانس سيلاي رائداً في البحث في الضغط في الثلاثينات، فوصف الضغط بأنه «الردّ غير المحدَّد للجسم على اي مطلب فيه.» وكشفت بحوثه أن ردود أفعالنا قد تُقسم الى مراحل ثلاث: الذعر الذي عُمِّد «الأعراض المتزامنة للكفاح او الهرب» - وهي مجموعة الأعراض التي تظهر في وقت واحد - ؛ والمقاومة أو التكيُّف ؛ وأخيراً التعب الشديد عندما لا تعود ميكانزمات (= آليات) الحياة او البقاء المحمّلة اكثر من طاقتها تستطيع أن تكافح على قدم المساواة او بنجاح أطول من ذلك. وسواء أكنا نواجه الموعد الأخير (=آخر موعد لإنجاز عمل ما) في العمل، او حالة مهدِّدة حقاً للحياة، فإننا ما فتئنا أهل كهف، فسيولوجياً.

إن مستويات عالية من السأم والكآبة والاحباط والضغوط العامة هي تأثيرات مؤذية في حياتنا. وتذكَّر أيضاً أن انعدام الإثارة هو ضاغط كبير جداً كذلك.

وكما قد يكون متوقَّعاً، فإن وفاة زوج أو زوجة اعتُبر اكثر الاحداث ضغطاً، يليها الطلاق. ومع ذلك، فإن أحداثاً سارة مثل العطلة، او عيد الميلاد، او الزواج هي كذلك مسببة للضغط. حتى الانجاز العظيم قد يتكشَّف عن أنه ضاغط بالنسبة الى بعض الاشخاص - خصوصاً اولئك الذين يجدون أن من الصعب الاسترخاء.

نُشر المقياس العالمي الشهير المعروف بمقياس هولمز - راهه للمرة الاولى سنة ١٩٦٧، وهو كناية عن لائحة بأكثر من ٤٠ حدثاً في الحياة، كاملة مع «نقاط» او «علامات» مقدار الضغط الذي تُحدثه. وقد تدوم تأثيرات هذه الاحداث طوال سنتين اثنتين.

مقياس هولمز - راهه لتقدير الضغط

	١٠٠
وفاة الزوج/الزوجة	١٠٠
الطلاق	٧٣
الانفصال الزوجي	٦٥
محكومية بالسجن	٦٣
وفاة في الاسرة	٦٣
أذى شخصي او مرض	٥٣
الزواج	٥٠
فقدان وظيفة او عمل	٤٧
مصالحة زوجية	٤٥
تقاعد	٤٥
مرض احد أفراد الاسرة	٤٤
الحَمْل	٤٠
مشاكل جنسية	٣٩
طفل جديد	٣٩
اعادة تعديل في العمل	٣٩
تغيُّر في ظروف مالية	٣٨
وفاة صديق مقرَّب	٣٧
تبدُّل في العمل او الوظيفة	٣٦
مجادلات متزايدة مع الزوج/الزوجة	٣٥
رهن أو قرض كبير	٣١
مسؤوليات جديدة في العمل	٢٩

اولاد يغادرون المنزل	٢٩
ازعاج مع الانسباء بحكم الزواج	٢٩
انجاز شخصي بارز	٢٨
الزوج/الزوجة يبدأ العمل او يتركه	٢٦
بدء المدرسة او انتهاؤها	٢٦
تغيُّر ظروف المعيشة	٢٥
تغيُّر عادات شخصية	٢٤
ازعاج مع ربّ العمل	٢٣
تغيُّر في ظروف العمل	٢٠
تبديل المسكن	٢٠
تبديل المدرسة او الجامعة	٢٠
تغيُّر في أنشطة اجتماعية	١٨
تغيُّر في عادات النوم	١٦
تغيُّر في عادات الأكل	١٥
عطلة	١٣
عيد الميلاد	١٢
انتهاكات ثانوية للقانون	١١

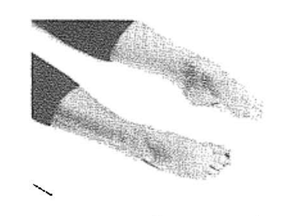
الاسترخاء

إن الاسترخاء ضروري في حياتنا اذا شئنا ان نكون أشخاصاً سعداء، وأصحّاء. وتخفيض التوتر العضلي، والقلق، والاضطرابات المتعلقة بالضغط تحسّن جميعاً نشاطنا الذهني (= الفكري)، ومستويات طاقتنا، ونومنا. إن الشخص المسترخي يحيا، على وجه الاحتمال، حياة مليئة، ويصادف حوادث أقلّ، ويشعر بمزيد من الثقة بالنفس، ويتغلّب بكيفية أفضل على الالم، ويتعامل بفعالية أكبر مع أولئك الاشخاص غير المسترخين الذين نصادفهم.

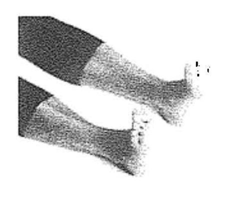
حرّر جسمك من توتر غير ضروري فتحرّر عقلك كذلك. ان العقل والجسم حقاً متحدان بكيفية وثيقة بحيث لا يسعهما إلّا ان يساعد أحدهما الآخر. برهن عن ذلك بنفسك لنفسك بإغماض عينيك وتصوُّر أنك تمسك بليمونة بيديك. شمّ هذه الثمرة، وتحسّس مادتها بأصابعك - ثم عضّها بقوة، غارزاً أسنانك في لبّها الحادّ الكثير العصارة. فإذا كنت قد قمت بهذا التمرين بشكل صحيح، فإن فمك سيكون الآن مملوءاً لعاباً. إن هذا مثل على كيفية سيطرة العقل على الجسم. وهناك تقنيات كثيرة لاسترخاء الجسم التي بدورها ترخي عقلاً مفرط النشاط، وبعض الانظمة تستخدم كلا الاسترخاء الجسدي والتصور الذهني لتعزيز حالة هدوء وسلام.

إن اختبار پافلوف الكلاسيكي مع الكلاب لهو مثل ممتاز آخر على انه بالامكان تعلُّم الاستجابة الى بعض الحوافز. كان ايفان پتروڤتش پافلوف عالماً سلوكياً روسياً، وقد استخدم الاستجابة الفطرية في إفراز اللعاب لدى توقّع الطعام. فقد أطعم كلاباً المرة تلو المرة مزامناً التغذية هذه مع قرع جرس بحيث ان الكلاب تعلمت في النهاية أن تفرز لعاباً لدى سماع قرع الجرس - حتى عندما لا يكون هناك اي طعام اذ ذاك. وقد أثبت ذلك ان التصرُّف (=السلوك) الاوتوماتيكي يمكن

التمدُّد



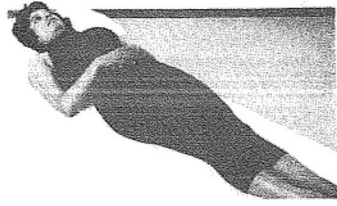
١ - وجّه انتباهك الى أصابع قدميك وافتلها. لاحظ كيف تحسّ عندما تكون متوترة، ثم دعها تسترخي.



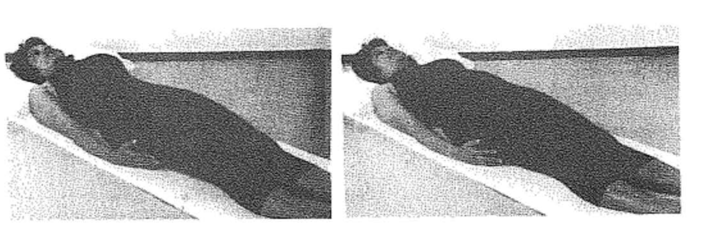
٢ - إثنِ اصابع قدميك نحوك، ودعها كذلك لحظة، ثم إرخها.



٣ - مدّ رجليك بعيداً عنك، حتى تشعر بسحب او جذب.

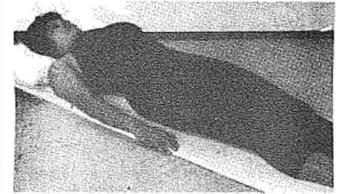


٤ - اضغط على الركبتين والفخذين معاً. استرخِ. أطبق الردفين.



٥ - ابرز بطنك مثل قُبّة.

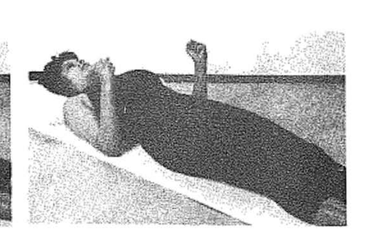
٦ - اسحب سُرّتك الى الخلف نحو العمود الفقري.



٧ ـ قبّب برفق ظهرك، ثم أطلق الشدّ.



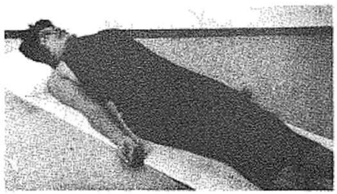
٨ ـ الآن أمِلْ بحوضك الى الخلف نحو الارضية.



٩ ـ اجعل كل يد قبضة مشدودة بإحكام، واضغط، ثم أطلقها.

١٠ ـ مدّ ذراعيك، وابقهما هكذا، ثم دعهما ترتميان بتثاقل او استرخاء.





١١ ـ دع يديك تسقطان مفتوحتين، مع اتجاه الراحتين الى أعلى.

١٢ ـ إسحب عظمي الكتفين معا ببطء، ثم استرخ.



١٣ ـ هز كتفيك الى أعلى، ثم دعهما تعودان الى مكانهما.

١٤ ـ اضغط برأسك على الفراش.



١٥ ـ اسحب كتفيك الى أسفل لكي تمدّ العنق.



١٦ ـ واخيراً، أملْ برأسك من جانب الى آخر، ثم استرخِ.

تكيفه وضبطه او السيطرة عليه، وقد أُجري الكثير من البحوث التالية في هذا المجال.

إذا كنت جد متوتر، وخصوصاً اذا كنت تستطيع أن تحسّ بالتوتر في اي جزء من جسمك، فإنها لفكرة جيدة أن تقوم ببعض التمرينات الرياضية قبل محاولة اي طرائق سلبية. إن شيئاً ما مثل السير السريع على نحو مستقيم يمكن ان يخفف مستويات القلق ويساعدك على استهلاك الادرينالين المفرط. إن زيادة في النورادرينالين ـ وهو ناقل عصبي يجعلك تشعر بالبهجة والفرح والتفاؤل ـ وُجد أنه يتوافق مع التمرين النظامي. والأمر نفسه ينطبق على البيتا ـ أندورفين الذي يهدىء الفكر ويرفعه، ويخفّض الكآبة.

النوم ـ الاسترخاء المطلق

إن النوم هو الدواء الاكثر طبيعية، والمتوفر عالمياً ضد الضغط والاسى اللذين نعانيهما. وكميات كافية من الراحة المنعشة تعزّز صحة وحيوية افضل، وتحسّن قدرتنا على العمل بكيفية جيدة في عالم يزداد تشوشاً واضطراباً.

تقضي الكائنات البشرية نحو ثلث العمر في النوم. مع ذلك، على الرغم من وفرة

البحوث في مجال فيولوجيا وسيكولوجيا النوم، فإننا ما نزل نعرف القليل جداً حوله. مع ذلك، احرم الناس من النوم مدة ثلاثة أيام، فتراهم يشرعون في الهلوسة كما لو كانوا قد تناولوا عقاراً لثني العقل مثل الـ L S D. وبيّنت البحوث حول الحرمان الخطير من النوم ان هذا الاختبار اذا ما امتد، فإن الاشخاص المعنيين بذلك سيمسون ضحايا اوهام ذُهانية (= الذُهان الهذياني ذُهان مزمن من اعراضه الرئيسية الهذاء الثابت مع نزعة الى الشك والارتياب) عقب حوالى ١٠٠ ساعة من اليقظة. وبات المتطوعون المذعورون منحرفين عن الوضع السوي، وفي النهاية عاجزين عن مقاومة الدافع الى النوم والاحلام. ذلك بأنه من دون نوم يعجز الدماغ عن العمل بفعالية، ويبدو أنه يتأثر قبل وقت طويل من إظهار الجسم الكثير من التلف.

لذا، ما هو النوم؟ جسدياً، إنه حالة نغمض فيها عيوننا، ويبطىء فيها التنفُس ونبض القلب، وتنخفض فيها عمليات الهضم، وتمسي فيها موجاتنا الدماغية تدريجياً أطول وأبطأ إذ هي تسقط من موجات ألفا ذات الشعور او الوعي الكامل الى موجات دلتا من دورة الى ثلاث دورات في الثانية الواحدة التي تميّز النوم العميق.

ساعتنا الداخلية

ان كل مخلوق حيّ يستجيب غريزياً للنمط التناوبي النظامي من نهار وليل، هذا الايقاع اليومي يدع التركيب الذي ينظّم طبيعياً أجسامنا. وهناك ساعة بيولوجية مبيّتة في داخلنا جميعاً، تلك، منظّمة دورة أجسامنا من النوم والنشاط.

اذا كنت قد عملت في مناوبة ليلية، او حلّقت بالطائرة عبر عدد من المناطق المتفاوتة الاوقات أو الازمان، فستكون واعياً هذه الساعة الداخلية التي يصعب تعديل توقيتها. هذه الايقاعات توجد بشراكة وثيقة مع جزء من جذع الدماغ وتشغّل الجهاز العصبي المركزي - وقشرة الدماغ او الجزء «المفكر» في الدماغ. والرسائل التي تُرسل من جذع الدماغ من طريق قشرة الدماغ الى الجبل الشوكي والجهاز العصبي تبقينا مستيقظين. وعندما تتوقف هذه الاشارات، تبطىء قشرة الدماغ، ويغدو العقل والجسم نعسين ومستعدين للنوم. وإن أي نوع من الإثارة المفرطة، من مثل تناول فنجان قهوة في ساعة متأخرة من الليل الى فكر مثقل بالقلق، قد يجعل النوم يبدو مراوغاً. إن عملية عدّ الخراف الرتيبة، الموصى بها تقليدياً قد تساعد المؤرقين لمجرد أن الافعال التكرارية يبدو أنها تعزّز النعاس.

ما هو مقدار النوم؟

طوال الأيام الثلاثة الأولى من الحياة خارج رحم الأم نام ما معدّله ١٦ ساعة من ٢٤ ساعة. ومع بلوغنا سن الشيخوخة، يبدو

أن ست ساعات، وحسب، هي كافية. كراشدين، يكون المعيار المعتاد من سبع ساعات ونصف الى ثماني ساعات ـ وخلال هذه الساعات يحدث كثير جداً من النشاط. فنحن نبدّل أوضاع نومنا نحو ٧٠ مرة لكي نتحاشى تشنّج عضلاتنا. وقد نسير، ونتكلم، ونبكي، وحتى نختبر إثارة جنسية كاملة.

قد يكون ثمة صلة بين الشخصيات التي تنام والشخصيات التي تبقى مستيقظة ـ فالذين نومهم قصير يميلون إلى التمتع بمستويات طاقة جسدية عالية، وهم يعملون بلا كلل، فضلاً عن كونهم عمليين، ومنبسطين (=اشخاص يتجه انتباههم وأشواقهم اتجاهاً كلياً او شبه كلّي نحو ما هو خارج عن الذات)، وطموحين. واولئك منا الذين يحتاجون إلى النوم اكثر من تسع ساعات كل ليلة هم، على وجه الاحتمال، غير تقليديين، ومنطوين على انفسهم، واكثر ميلاً الى الابداع.

أنواع النوم

استخدم الباحثون في النوم جهازاً خاصاً لاكتشاف ما يحدث لنا عندما ننام. ويسجل هذا الجهاز نشاطاً كهربائياً داخل الدماغ، وقد بيّن شكلين مختلفين تماماً من النوم سُمّيا النوم المألوف (او التقليدي)، والنوم المتناقض ظاهرياً.

وقُسم النوم المألوف الى اربع مراحل منفصلة من النشاط الدماغي. المرحلة الأولى هي نصف (=شبه) نوم خفيف تبدأ فيه الموجات الدماغية بالتباطؤ، مع النبض والتنفُس ـ اللذين يصبحان اكثر انتظاماً. ومن السهل ايقاظ شخص ما خلال هذه المرحلة من النوم إذ إنه يكون ما يزال منجرفاً وقد يكون ما يزال واعياً جزئياً أفكاره أو الضجيج خارجاً، أو النور. والمرحلتان الثانية والثالثة تعرفان استرخاءً تدريجياً عميقاً يحدث إذ تسترخي العضلات، وتواصل معدلات النبض والتنفُس الانخفاض. ومع المرحلة الرابعة نغدو كلياً غير واعين، ونكون دخلنا المستوى الاعمق من النوم. ويبدو أن موجات دلتا الطويلة، والبطيئة تشير الى تخفيض كل نشاط فكري (= ذهني).

يدوم النوم المألوف عادة حوالى ساعتين اثنتين عندما نخلد الى النوم، وبعد ذلك ننتقل الى اول فترة من خمس فترات من النوم المتناقض ظاهرياً ـ الحالة الاكثر روعة وارباكاً أو تحيراً على الاطلاق.

النوم المتناقض ظاهرياً ـ حالة الحلم

ندخل مدة نحو ساعة ونصف الساعة كل ليلة حالة نوم غامضة تسمّى النوم المتناقض ظاهرياً نحلم خلالها، سواء تذكّرنا ذلك أو لم نتذكره. تبدأ أنماط موجاتنا الدماغية بالتحرك بسرعة ومن دون انتظام مثلما تفعل عندما نكون مستيقظين. ويضطرب نبض القلب وضغط الدم ويصبحان غير نظاميين، وتروح عينانا تتحركان بسرعة وراء جفنيهما كما لو كانتا

تراقبان شيئاً، الأمر الذي اوجد عبارة «حركة العين السريعة» او نوم حركة العين السريعة. مع ذلك، فإنه من غير المحتمل أن نكون نراقب اي شيء بالمعنى «المنظور» للكلمة، ذلك بأن الاشخاص المولودين مكفوفين يُحدثون كذلك هذه الحركات السريعة.

على انه بالرغم من كل هذا النشاط، هناك فقدان كبير لصحة العضلات الأمر الذي يعادل تقريباً الشلل. عندما ترى كابوساً مرعباً بشكل خاص، وتشعر أنك عاجز عن الهرب، فإنك قد تكون تحسّ هذا الاسترخاء العضلي التام. ان الاشخاص الذين استخدموا قدراً كبيراً من الطاقة خلال اليوم ـ سواء اكانت طاقة فكرية (=ذهنية) أو جسدية ـ يبدو أنهم يحتاجون الى مزيد من النوم المتناقض ظاهرياً أكثر من الآخرين.

وتتوفر النظريات حول الغاية من الاحلام: ان واحدة من وظائفها يبدو انها عملية فرز (أو تصنيف) يجري بها تقييم كل المعلومات التي راكمناها طوال اليوم وإضبارها (حفظها في إضبارة او ملفّ). والعواطف المكبوتة، والتغيّرات الداخلية، وكل انواع الوحي والالهام متصلة ايضاً بحياتنا الحلمية (=من حلم). وإن تخصيص دفتر يوميات حلمية قد يساعد على إلقاء الضوء على مشكلة عميقة الجذور. فغالباً ما يجهل الناس، حرفياً، أفكارهم الشخصية، لكونهم جدّ معقّدين أو مكبوتين بالنسبة الى الوثوق بغرائزهم. إن العقل الحالم يعمل بفعالية على ايجاد الاجوبة عن أسئلة لا يسع العقل المستيقظ أن يتعامل معها ـ «فالنوم عليها» غالباً ما يستطيع ان يحلّ مشاكل تبدو نهاراً انها غير ذات حلول.

فوائد النوم

عقب النوم تبدأ خلايا جسمنا بالانقسام بنسبة أسرع كثيراً من السابق، موفّرة تقريباً لكل جزء من الجسم فرصة لإصلاح وتجديد نفسه. وتُطلق مستويات مرتفعة مما يُعرف بأنه «هرمون النمو» في مجرى الدم خلال المرحلة الاعمق من النوم المألوف. واننا نحتاج الى نوم عميق لكي نجدِّد ونُحيي أجسامنا، في حين أن نوم الحلم يبدو أنه يحيي انسجامنا الذهني او الفكري. ومن أسباب شعور المؤرقين انهم محرومون من النوم أن دورة الـ ٩٠ دقيقة للراحة العميقة والنشاط الذهني الداخلي يقطعها ليل قلق أو أرق.

إن الاخفاق في تحقيق المستوى الاعمق من النوم يمنع إطلاق هرمون النمو، إذ إن النوم الخفيف لا يبدو أنه يُحدث او يُطلق دخوله مجرى الدم. إن اولئك الذين يعانون صعوبة في النوم وُجدوا كذلك انهم نشطون كثيراً جداً جسدياً خلال النوم، إذ يتحركون حوالى ٧٠ مرة بين الساعة الواحدة والنصف بعد منتصف الليل والساعة الخامسة والنصف صباحاً، بالمقارنة مع النائم «العادي» الذي يتحرك نحو ٤٠ مرة خلال هذه الساعات.

لا تتوقف الوضعة والإيماءة على حين غرة عندما نغمض عينينا، ونخلد الى النوم. وعلى الرغم من أننا جميعاً نتحرك مراراً كثيرة خلال الليل، تبيّن البحوث أننا ننزع الى اتخاذ وضعية نوم مفضلة نعود اليها ليلة إثر ليلة. ان هذه الوضعات تلقي بعض الضوء على الشخصية، ويمكن أن تمنحنا أيضاً مفاتيح بالنسبة الى كمية الضغط الذي نعانيه. إن مشاعر القلق قد تسبب تغيراً في وضعة نومنا المعتادة.

مثلاً، لاحظ العالم النفسي النيويوركي الدكتور كريستيان أنسباك أن بعضاً من زبائنه من الممثلين كانوا يتأثرون عميقاً خلال النوم بما يحدث في حياتهم العملية. «كان احد الممثلين من الخوف أثناء فترة التمرين، وغير مطمئن البتة بالنسبة الى أدائه، بحيث انه كان يستيقظ صباحاً وقد تكوّم كالطابة ـ جسمه جميعاً تحت ثيابه وقد بات لدى أسفل السرير حيث ينبغي ان تكون قدماه. ومع ذلك، عندما كان يتلقّى تهليلاً من الجمهور الواقف في المسرح، وتعليقات صحفية جيدة، كانت حالة نومه جميعاً تتغيّر. كان يستلقي على ظهره، وقد أسند رأسه على وسادتين او ثلاث وسائد، وينام نوماً مسترخياً يبلغ حدّ الروعة، وقد ارتسمت على وجهه ابتسامة رضىً كبيرة.»

وقد استخلص باحثون آخرون في النوم نتائج مماثلة، وهم يؤكدون ان وضعة النوم السائدة تتصل بحياتنا المستيقظة، ولكن بالوسع تغييرها مؤقتاً بمشاعر القلق. ويعتقد بعض علماء النفس ان السبب الحقيقي في الأرق ليس ذهنياً او فكرياً بقدر ما هو جسدي. عندما نكون قلقين بكيفية عميقة، تتسلل مخاوفنا الى عقلنا اللاواعي الذي يبذل قصاراه لفرزها بينما نحن نيام. ولكن بسبب كوننا غير مرتاحين، فإن أجسامنا تتخذ وضع نوم جديداً ذاتي الحماية ويُحدث ذلك نزاعاً ـ ففي تقلُّبنا وتحرّكنا المتواصل والقلق إنما نحاول العودة الى وضعنا المعتاد، ونقاوم الوضع الجديد.

أنماط النوم

الوضع الجنيني

هذا هو وضع الجنين عندما يكون في رحم أمّه الدافىء، المظلم، وهو ذاتي الحماية الى أبعد حدّ. الجسم جميعاً مكوّم كالكرة، مع كون الركبتين متجهتين نحو الصدر، واليدين تحتضنان الجسم.

عندما نام في الوضع الجنيني فإننا إنما نشعر أننا غير مطمئنين مطلقاً ونبحث عن الراحة والامان اللذين اختبرناهما في رحم الأم قبل الولادة.

الوضع شبه الجنيني

ان الوضع الجنيني المريح، والصحي، والمتوازن هو من بين اوضاع النوم الاكثر

شيوعاً. بثني الركبتين والذراعين على نحو طليق أو متحرر، يستطيع النائم أن يتحرك بسهولة وفي الوقت عينه يحتفظ بحرارة الجسم، مع التنفُّس بكيفية صحيحة، وارخاء عضلاته كلياً. ان اولئك الذين ينامون في هذا الوضع لا يختبرون اي نزاعات رئيسية في حياتهم، وهم راضون وقانعون تماماً بأنفسهم.

دجيكل وهايد

مثل طير اللقلق (= اللقلاق) الطويل الساقين والعنق والمنقار، الذي يمدّ ساقاً ويطوي الاخرى، يُشير هذا الوضع الى شخص ذي شخصية مزدوجة. ان هناك حتماً نزاعاً داخلياً بين دورين ايجابي وسلبي - مثل هؤلاء الاشخاص قد يبدون انهم اشخاص منبسطون واثقون بأنفسهم، ولكنهم خجولون سرّاً. او العكس هو الصحيح بتقديمهم وجهاً غير عدائي الى الناس، تراهم يُخفون طبعاً اكثر طموحاً الى حدّ بعيد جداً.

الوجه الى أسفل

في هذا الوضع، يستلقي النائم ووجهه الى أسفل، وقد مدَّ ذراعيه وساقيه. وهو بسيطرته على حيّز (= مدى) النوم بهذه الطريقة، يكون إنما يسعى الى السيطرة على حياته. انه لمن الصعب جداً عادة التأثير في مثل هؤلاء الاشخاص - سواء أكانوا نياماً او مستيقظين - ذلك بأنهم سيكافحون بقوة للدفاع عن آرائهم. ان معظم الاشخاص الذين يفضّلون هذا الوضع من النوم هم دقيقون، وواضحون، ومنظّمون، ويحاولون أن يُبطلوا مشاعر عدم الامان بتنظيم حياتهم بحيث تمزّق مفاجآت قليلة حياتهم المحسوبة أو المقاسة. إن الضبط هو الكلمة التي لها معنى خاص بالنسبة اليهم.

التمدُّد

آمنون، وسعداء، وواثقون بأنفسهم الى حد بعيد - هؤلاء النائمون يستلقون ويشغلون مساحة كبيرة من الافراش. وهم إذ يرقدون على ظهورهم، يمدّون أذرعتهم وسيقانهم بكل حرية ودونما اي خوف. إن مثل هذا الوضع يوحي بشخصية مطمئنة اعتادت الحصول على الكثير من الاهتمام، وليست خائفة من أن تكون صريحة أو غير متحفظة تماماً سواء أكانت مستيقظة او نائمة. وهناك شيء تحبّبي صبياني او طفولي في موقفهم الواثق، الأمر الذي يضيف الى شعبيتهم.

٣

ما هو جـذّاب؟

من الفصل السابع نقتطف هذه الفقرات عن لغة اللون ولغة الشَعْر.

(أ)

لغة اللون

ما تزال سيكولوجيا اللون، كعلم، في طور طفولتها ـ وقد اجريت حتى الآن بحوث كافية لإثبات أننا نتأثر في آن معاً بالألوان التي نرتديها، وتلك التي نشاهدها حولنا.

إن الألوان التي نختارها، والترتيب الذي نختارها به، تشكّل جميعاً أساس اختبار الشخصية العالمي الشهرة الذي ابتكره الدكتور ماكس لوشر، استاذ علم النفس في جامعة بال السويسرية. قالت المراجعة التي نشرت في جريدة «ديلي ميرور» البريطانية حول اختبار لوشر اللوني: «قد لا توافق على ما يقوله لوشر، ولكن حاول أن تسأل اصدقاءك اذا ما كانوا يعتقدون انه مصيب بالنسبة اليك.» وحقاً، للوهلة الاولى قد يبدو الاختبار نوعاً من لعبة ذكية مما يمارَس في الحفلات العامة. مع ذلك، وكما وجد عدد كبير من دوائر الموظفين والاطباء، والمستشارين، وعلماء النفس، فإن الترتيب الذي يتمّ به اختيار الاوراق الملونة يكشف ضغوطاً مخفية، حافزاً أساسياً ـ او انعدامه، ويقدّم نفاذ بصيرة قيّماً الى اعماق حياة الشخص النفسية.

ان لكل لون شخصية خاصة به، تثير استجابات عاطفية. مثلاً، إن احدى الميزات التي تُمثّل اللون الأزرق هي الهدوء (=السكون)، لذلك، فإن الشخص الذي يحتاج الى تغذية حسّ الهدوء، سيختار اللون الأزرق لوناً أول أو مفضلاً لديه/لديها. ونبذ اللون الأزرق كلياً او وضعه في طرف الاختيار او الانتقاد يكشف روحاً قلقة.

لوْن عالمي

مثلما كثير من الأنواع في الحياة البرّية تستخدم عرض الألوان كجزء من طقوسها الاقليمية او التودُّدية (=المغازلة)، كذلك يتعيّن على الرجال والنساء أن يغيّروا جلودهم الخارجية من اجل ان يعملوا بنجاح في محيطهم وبيئتهم. إن انتقاء اللون غير الملائم يزعج الناظر. مثلاً، تصوّر كم هو أمر أحمق ان يتقدم شخص بطلب وظيفة مسؤولة في شركة رئيسية

وهو يرتدي بذلة برتقالية اللون، فاقعة، ومزركشة بخيوط ذهبية ـ فالمسؤول الذي سيجري معه المقابلة لن ينظر اليه نظرة جدّية. مع ذلك، بالوسع ارتداء اللباس عينه بكل سهولة للذهاب الى ملهى ليلي، ولن يُظهر احد اي علامة من علامات التعب او القلق.

إن أية شكوك حول كيفية ردّ فعلنا القوية قد تُلغى او تبطل بتصوُّر السيناريوات التالية: إنكَ تشهد تنصير (=عماد) ولد أنت عرّابه. وإذ تتخذ مكانك لدى جرن المعمودية، ترى ان الطفل قد أُلبس ثوب عماد مزيّن بإتقان ـ أسود مزركش بشرائط ومخرّمات ارجوانية غامقة.

او تصوَّر نفسك انك على موعد مع مدير مصرفك. عندما تدخل مكتبه، تلاحظ أنه يرتدي بذلة أنيقة من ثلاث قطع صفراء اللون كلون الحوذان الاصفر الفاتح. إن ردود أفعالنا لا تمليها، وحسب، توقُّعاتنا التقليدية ـ ملابس العماد ينبغي ان تكون بيضاء؛ ومديرو البنوك يرتدون البذلات الرزينة، القاتمة ـ ولكن يُمليها أيضاً المعنى والتردُّد المحددان للون معينّ.

اللون والطبع

سواء أكان أصدقاؤنا وزملاؤنا ينظرون الينا كأشخاص أغنياء بالألوان، او كفئران رمادية خجلى منكمشة على نفسها، أمر يتوقف كثيراً علينا شخصياً. خارج المؤسسات ـ حيث الألوان الموحّدة مفروضة على الأفراد ـ فإننا نعزّز لغتنا الجسدية او نضعفها بواسطة اختيارنا ملابسنا. ونحن إذ نتحدث الى شخص يجلس قريباً منا، فإن حقل رؤيتنا يمتلىء بمباشرية مظهر الشخص. لذا، ليس عجيباً أن نتعلّم ان استخدام انتقاء الألوان قد يساعدنا على أو يمنعنا من القيام بمحاولاتنا الحصول على عمل جديد، او قرض مالي، او شريك/شريكة، او صديق صالح.

إن تكاثر المستشارين في الألوان ومن يُدعَوْن مهندسي خزانات الملابس في العقد الماضي، يشهد بأهمية لغة اللون. إن إدراك معنى اللون عندما يقترن بالمفاتيح التي توفرها لغة الجسد، يمكنه، إذن، أن يساعدنا على رسم صورة اكثر اكتمالاً ـ لأنفسنا وللآخرين في آن معاً. ان المعرفة الشعورية وضبط الانطباع الذي تكوّنه ـ وخصوصاً في الحالات الضاغطة ـ تعزّز الثقة بالنفس، وتخفّض من احتمالات الفشل، وتساهم بحياة مليئة ومرضية اكثر.

عند تقرير الامزجة، وسمات الطبع، والميول التي توحي بها الألوان، من المهم وضع هذه العبارات البصرية في السياق. هل أن الرجل المرتدي الاسود يُبرز صورة دراماتيكية، مشؤومة نوعاً ما، او هل أن وضعه توحي بشخصية منطوية على نفسها ومكتئبة؟ مع أخذنا بالاعتبار كل هذا، قد يكون تفحُّص معنى الالوان الفردية منوِّراً أو ملهياً.

أبيض من الأبيض

الابيض هو لون الطهارة، والنُّور، والبراءة ـ وبكميات كبيرة، هو لون الترف والرفاهية. في الشرق، إنه لون الحِداد؛ وفي الصين القديمة كان يشير الى تفوُّق او سموّ الاهتمامات الدنيوية التي تحدث عقب الوفاة. وكانت المآتم والجنازات تعرف باسم «القضية البيضاء» لهذا السبب. مع ذلك، في مصر القديمة، كان الابيض لون الفرح والبهجة ـ الشخص الابيض يكون ذا مزاج مبتهج. وفي الغرب، يرتدي الابيض الاطفال المولودون حديثاً، والعرائس، ومن اجل ممارسة الانشطة الرياضية من مثل التنس والكريكت. وبعيداً عن ملاعب التنس ومنحدرات الكريكت، قلما يرتدي الرجال بذلات بيضاء زاهية. فإذا ما فعلوا ذلك، فإنه يُنظر اليهم على أنهم اشخاص مريبون، بالحري، «يستقتلون» لكي يلفتوا الانظار اليهم. وفي البلدان الحارة تُلائم البنطلونات البيضاء مع قمصان زاهية الالوان ـ التي تؤشر اذ ذاك الى وقت الفراغ والاسترخاء ـ موحية بقدر معيّن من المال في الخلفية لتسديد فواتير المصبغة...

ان الاثواب البيضاء الفضفاضة التي يرتديها العرب التقليديون يبدو أنها تخدم غاية عملية محدَّدة، إذ إنها على نقيض الأثواب السوداء، لا تمتصّ الحرارة وتساعد لابسها على البقاء بارداً تحت أشعة شمس الصحراء. غير ان الاسلام يربط اللون الأبيض بالرجولة، والزعامة او القيادة، والتصوّف، لذا فإن هذه الملابس قد تخدم غاية رمزية، إضافة الى الغاية العملية.

العرائس والبطلات

ان أي انطباع يقدمه اللون الابيض بالضبط يتوقف إلى حدّ كبير على النسج. مثلاً، ان لون المخرّمات الرقيقة البيضاء أنثوي بكل ما في الكلمة من معنى. إنه يستحضر صور الحدائق الصيفية، والاثواب النسائية او التنانير الرقيقة، والبطلات البريئات. والقطن الابيض المنشّا، مع ذلك، يتعلّق بالاطباء والممرضات والممرضين وقمصان السهرة الرسمية. والصوف الابيض الناعم، بسبب اقترانه بالحديثي الولادة، يوحي بالراحة، والمشروبات والمرطبات البيضاء اللبنية، والأمان.

لقد قُرن اللون الابيض منذ القدم بالبطلات البريئات في الروايات، اللواتي يُقذّفن بلا هدف في عالم خطر، لا يحميهن إلا سمعتهن غير الملطخة.

إن كل ملابس الزفاف النسائية هي تقليد موطّد من تقاليد القرن العشرين ـ في وقت فيه قلة من العرائس العذارى. وحقاً ان كثيرات من العرائس هن حوامل تحت أثوابهن البيضاء النظيفة. إن كل الأثواب البيضاء كلياً عندما لا ترتديها العروس، تجعل الانثى التي ترتديها تبدو سريعة العطب ومحتشمة. والنساء

الراشدات اللواتي يرتدين عادة كميات كبيرة من الابيض هن كماليات (من كمال) في بحثهن عن عالم مثالي، غير ملطخ. إن أُحادي القرن (الحيوان الخرافي الذي له جسم فرس وذيل أسد وقرن وحيد في وسط الجبهة) الابيض تماماً الذي لا يمكن ترويضه إلاّ على يد عذراء، وتساقط الثلج الجديد، وملكة الثلج في حكايات الجنّيات هي جميعاً صور قد تروق لمثل هؤلاء الاشخاص. وبكميات صغيرة، من مثل قميص أبيض، فإن اللون الابيض يوحي بالفعالية، والنظافة، والضبط.

اللون الأَسْوَد

الأَسْوَد، بالطبع، ليس حقاً لوناً مطلقاً إذ إنه نقيض شكل الطيف الذي منه تنبثق كل الألوان الحقيقية. الأسود يمتصّ الضوء في نفسه، دون أن يعطي شيئاً لقاء ذلك. إنه، تقليدياً، لون الحِداد في الثقافات الغربية ـ فالارامل، نساء ورجالاً، في بلدان حوض البحر الأبيض المتوسط يرتدون جميعاً الملابس السوداء، وكذلك يفعل ملاك الموت. والثقوب او الحفر السوداء في الفضاء الخارجي هي نسخة القرن العشرين من الهاوية المفتوحة، إذ إن الاسود طالما عُبِّر به، أفضل من اي لون آخر، عن مفهوم العدم أو اللا وجود. لذلك، بات اللون المعياري لأنصار الوجودية خلال الخمسينات، وسرعان ما تبنّاه الآلاف من الشبّان الذين شاؤوا أن يبدوا بوهيميين ومتكلّفين. وقد اعتمده الفنانون، والراقصون، والكتّاب، والموسيقيون، والفلاسفة والشياطين (= اتباع الشيطانية أو النزوع الفطري إلى الشر).

السحر الأَسْوَد

السحر الاسود، وعبادة الشيطان، والشعوذة ـ كل ذلك ـ يوحي بلون الليل. والكونت دراكولا يلتفّ دوماً بعباءة سوداء دراماتيكية، يرتدي تحتها ملابس السهرة الكاملة. الكهنة، والراهبات وبعض اعضاء الرهبانيات يرتدون كذلك ملابس سوداء، مثل المحامين والقضاة. إذن، فإن الرسالة القوية التي يقدّمها اللون الأسود هي مزيج من السيطرة والغموض. والعبارات الوصفية من مثل «ملامح سوداء»، و «قلب أسود»، و «مزاج أسود» ـ جميعاً توصِّل شعوراً بالميل الى التأمل، وتشير الى امرىء لا تعني له شيئاً الاخلاقية التقليدية. إن الشقيّ (=الغانغستر) النموذجي يرتدي قميصاً أسود، والشرّير النموذجي في أفلام المغامرات (=الوسترن) يمتطي صهوة جواد أسود، ويتباهى بربطه عنق من حبل أسود... إن الاسود، مع ذلك، يجعلك هدف الملاحظة. إنه اللون الذي عليك ارتداؤه للسيطرة على حالة ما أو وضع، ولكن لا تتوقّع أن تنشىء صداقات بسهولة، أو أن توحي بمشاعر دافئة موثوق بها.

اللون الاحمر

ليس هناك لون عاطفي كاللون الاحمر المشرق. ان تعرّضنا للون القرمزي يرفع من ضغطنا الدموي، ويضاعف معدّل تنفّسنا ـ إنه علامة تعجُّب في الطيف. ان لون الدم والنار يعبّر عن عواطف دراماتيكية، وهو يرسل تشكيلة منوعة من الرسائل وفقاً للكمية التي يُرتَدى بها ومتى وأين. ان رجل اعمال يتباهى بربطة عنق حمراء إنما يشير الى بعض الصبا والحيوية؛ والمرأة المرتدية ثوب حفلة قرمزي إنما تصدر دعوة جنسية شديدة الوضوح.

الالتهاب غضباً

ان كل فارق دقيق لا يكاد يُدرَك ومستوى عداء يمثّلها اللون الاحمر. من النشاط الايجابي الى الغضب العنيف الاعمى المدمّر، ومن حسّ الاثارة اللطيف الى التحذير بالخطر، من المستحيل تجاهل هذا اللون الرجالي أساساً.

كان قدامى المصريين يشيرون الى الشخص ذي المزاج المنفعل بأنه «احمر القلب»، وان «يحمرّ» المرء يعني أن يموت. اللون الاحمر محبوب من الصغار، وكان الشاعر الالماني الاشهر غوته يعتبره الخيار الاول للرجال «المتهورين، والاقوياء، وغير المتعلمين»، في «نظرية الألوان» التي كتبها سنة ١٨١٠.

ان الاشخاص الميالين الى اللون الاحمر يتمتعون بشهوة هائلة بالنسبة الى الحياة، يحيون كل يوم جديد بحماسة مطلقة العنان، وينزعون الى العيش في الحاضر بصورة رئيسية. وإن كرهاً ايجابياً لهذا اللون يمكن أن يكشف شخصاً متعباً ومكتئباً. فبينما لا يناسب اللون الاحمر بالضرورة كل شخص، فإنه ما يزال لوناً متفائلاً ونابضاً بالحياة، واذا لم يكن يلائمك بكميات كبيرة، فإنه ما يفتأ يُختار من أجل التوكيد ـ او يُستَمْتَع به اذا ظهر على الآخرين.

بدلاً من الاستجابة الى حيوية اللون القرمزي التي لا تُنكر، فإن الشخص الذي يكره اللون الاحمر يسعه، وحسب، أن يرى المآزق الخطرة في حالة ما ـ التي قد ينظر اليها آخرون على أنها فرصة مثيرة. إن مثل هذا الشخص قد يكون يكبت غضباً، أو يخشى مخاطرة، او يكون منهكاً جسدياً بكل بساطة.

نساء قرمزيات

«قبعة حمراء ـ لا بنطلون قصيراً واسعاً مزموماً عند الركبة»، قول قديم يكشف الاستجابة الجنسية المتأصلة عميقاً لمرأة ترتدي اللون الأحمر. مع ذلك في الشرق، إنه اللون التقليدي لثوب الزفاف، لأنه اللون الذي يقترن مع المبدأ النسوي. كانت العرائس الصينيات يرتدين البنطلونات الحريرية الحمراء، وكان الزواج يدعى «القضية الحمراء». وكذلك، في الهند والتيبت كان اللون الاحمر يرمز إلى القوة النسائية الخلاّقة،

والنشاط الجنسي، وكل قوة الحب والعاطفة الايجابية، وغالباً ما يبتاع الرجل ملابس تحتانية للنساء ـ فعندما يقوم الرجل بذلك، فإنه إما يرى المرأة مخلوقة مشبوبة العاطفة وعاصفة، أو أنه يودّ أن تتصرّف بطريقة أقل كبتاً. أما عندما تبتاع المرأة مثل هذه الملابس التحتانية لنفسها، فإنها إنما تعرض هذه الخصائص، ولو كان ذلك بكيفية لا شعورية، وتكون ربما، تتمتع بطبيعة غيرى وبنشاط جنسي قوي.

اللون الأصفر

اللون الاصفر الساطع البهيج هو لون أشعة الشمس، ويثير الجسم المادي بالطريقة نفسها التي يثيره بها اللون الأحمر. ولكن بينما أن تأثير اللون الاحمر هو ثابت، فإن اللون الاصفر هو نزويّ او متقلب اكثر، وقد لا يؤثّر في كل شخص بالكيفية نفسها.

واللون الاصفر هو قبل كل شيء لون التعقُّلية (=التعبد للعقل او الانصراف الى النشاطات العقلية)، والأمل، والخصب. واولئك الذين يحبّون هذا اللون الاساسي المتألق هم متفردون وأصيلون مبدعون في تفكيرهم، ويتمتعون بمستويات طاقة متقلّبة، ويحتاجون الى الاعجاب، ويهتمون بالافكار الجديدة.

ومن جديد، ومثل اللون الاحمر، اللون الاصفر شعبي بالنسبة الى الأولاد ـ لذا اذا ارتدى الراشدون كميات كبيرة من اللون الاصفر الساطع، فإنه يُخشى ان يُبرزوا رسالة هي، بالحري، غير ناضجة. بكميات صغيرة، وبظلال شاحبة، قد يكون اللون الأصفر خياراً جيّداً لدى العناية بـ «لقاءات الأفكار» او عندما تتم محاولة ضخّ حسّ الحماسة في مشروع يجري ببطء.

إن درجات لون الذهب الاغمق أو المغرة (=أكسيد الحديديك المائي الطبيعي، وتكون صفراء او حمراء عادة)، توحي بشخصية متفائلة تتمتع كذلك بقدر من الحس السليم الناضج. إن الشخص هذا يحتفظ بالإبداعية، والحكمة، والقدرة على العمل الشاقّ.

ان الكره الشديد للون الأصفر يدلّ على نبذ الاستبطان (=فحص المرء أفكاره ودوافعه ومشاعره)، والخوف من التجديد، واليأس اذا ما ذهبنا في ذلك الى أبعد مدى.

اللون الأزرق الحقيقي

الأزرق هو لون الهدوء والسلام. وصور الأرض المُلتَقَطَة من الفضاء تبيّن كرة أرضية زرقاء غامقة، ملتفة بسحب بيضاء، وهو اللون الذي نقرنه ببحار كوكبنا السيّار (= الأرض) وبحيراته. والخصائص المقترنة باللون الأزرق هي الانثوية، والثبات، والوفاء، والاخلاص، والنزاهة، والعفّة، والخصوبة، بصورة ظاهرية التناقض.

يعتقد البوديون أن الازرق هو لون

اللانهاية، وهو يُعتبر غالباً اللون المثالي للتأمل. وقد تبيّن حقاً ان تأمل هذا اللون يمكن ان يخفّض ضغط الدم، ومعدل التنفس، ونبض القلب ـ مشجعاً الجسم على الاسترخاء. واللون الازرق الفاتح قد تبيّن أيضاً أنه يمارس تأثيراً مهدّئاً في الجماهير المفرطة العداء.

إن ظلال الأزرق التي تمثّل نوعاً من الاستسلام الحزين ليست اللون الازرق الصافي المشع كالبحر الابيض المتوسط، ولكنه ازرق ضارب الى الرمادي. والاشخاص الذين يختارون عادة هذا اللون هم مستسلمون الى قدرهم، وليسوا مستعدين للقيام بأي شيء إيجابي في هذا الصدد ـ على الأقلّ ليس في الوقت الحاضر.

نزيه، وقانوني، ومحترم

إن ظلال اللون الازرق البحري جدّ شعبية بالنسبة الى بذلات الرجال، وعلى الرغم من ان الرجل الذي غالباً ما يرتدي بذلة بهذا اللون إنما يقول إنه رزين ومحبّ للعمل بلا كلل، فإنه يُظهر كذلك بعض الحساسية والعمق العاطفي. مثلاً، إن مدير مصرف يرتدي بذلة زرقاء غامقة قد يصغي جيّداً الى مصاعبك بأذن اكثر تعاطفاً من مدير يرتدي بذلة رمادية فحمية. ان الاشخاص المحبين للون الأزرق يتمتعون بقانون اخلاقي متشدد، ويفضلون محيطاً صغيراً من الاصدقاء عوضاً عن طائفة كبيرة من المعارف، وهم على وجه الاحتمال، لا يكونون روّاداً.

في بعض الاحيان، يغازل الاشخاص المنبسطون اللون الأزرق عندما يحسّون بأنهم يفتقرون الى عمق عاطفي في حياتهم. في بريطانيا، يرتدي رجال الشرطة بزّات زرقاء داكنة، واللون الازرق هو لون حزب المحافظين. وإنه لفي مصالح الفريقين ان يعزّزا الصورة الابوية المهتمة ـ لذا، فإن اختيارهم اللون هو، بالحري، ملائم سيكولوجياً.

إن اللون الازرق الفاتح يفقد الكثير من تأثير اللون الأزرق الاساسي. إن الإيحاءات بالأعماق العاطفية الحسية تُستبدل ببعض الخجل، الذي يدلّ على شخصية هادئة تعمل بلا كلل وتجد من الصعب أن تميل الى توكيد نفسها. واللون الازرق ليس لوناً للاستعمال بكميات كبيرة إذا شئت ان تُعتبر زعيماً او قائداً، او مجدداً، او قوة مبدعة. مع ذلك، إنه يوحي بدرجة من الانفصال البارد.

اللون الاخضر

اللون الاخضر هو لون مملكة النبات، ويعني النمو، والخصب، والانتعاش، والجنّيات. وكثيرون من الناس ما يفتأون يعتبرون الاخضر لوناً غير محظوظ لأنه «يختصّ» بـ «الأناس الصغار» ـ الجنّ، ولا ينبغي أن يرتديه البشر. وبغضّ النظر عن كونه متعلقاً بالشعوذة والسحر، فاللون الأخضر لون مقدس

في الاسلام، وهو يقترن كذلك بايرلندا ـ الجزيرة الزمردية . . .

ان الاشخاص الذين يختارون اللون الاخضر على نحو متواصل يستمتعون، على وجه الاحتمال، بالريف، والبستنة، وهم يدركون مدى الأذى الذي تسبّب به الجنس البشري لكوكب الأرض. إنهم صريحون، مسؤولون، وفخورون، ويُحتمل كثيراً أن يعانوا توتراً عصبياً. ومحبّو اللون الأخضر لديهم نظرة مثالية الى الحياة يعملون جاهدين على تحقيقها. وهم يميلون إلى كبح عواطفهم اذا ما شعروا أن هذه تعرقل سبلهم إلى التقدم. ولأنهم صبورون، وعنيدون فإنهم سيعملون بلا كلل ولا ملل على تحقيق اهدافهم، وهم مُلهمون بصورة خاصة بفكرة الاصلاح ـ بالنسبة الى المجتمع، والافراد في حياتهم في آن معاً.

إن التشديد المفرط على اللون الأخضر قد يُحدث انطباعاً جد بارد، وينجح في صدّ الآخرين إذا لم يلطَّف بظلال مكمّلة دافئة. وقد يكون أيضاً دليلاً على مستويات قلقة مرتفعة ـ وقد يكون السبب في ذلك غالباً قضاء وقت طويل جداً في المحيطات المدينية. إذا ألفيت نفسك تختار اللون الاخضر في كل مرة، فادرس الطريقة التي تحيا بها ـ واذا لم تكن شاهدت شجرة او ورقة عشب طوال أسابيع، فانتقل الى أقرب حديقة، أو حديقة عامة، أو متنزّه. ونوع القلق الذي يؤثر به اللون الاخضر عادة ما يعبّر عن نفسه في اضطرابات المعدة.

(ب)

لغة الشَّعْر

إن رمزية الشَّعْر القوية تشقّ طريقها عبر الآلاف من السنين في التاريخ. وربما لم يكن اي جزء من جسمنا موضوع هذه الكثرة من التغييرات، والزينات، والبدائل، والخرافات، مثل الشعر.

شَعْر النساء

يرتبط الشعر ارتباطاً وثيقاً بالنشاط الجنسي لدى الرجال والنساء على السواء. وكثير من الديانات تحظر على النساء ابراز شعرهن علناً على الملأ أو في أماكن العبادة.

وسبب ذلك انه يُعتقد انه يثير الرغبات الدنيئة في اي رجل يقع نظره عليه. إن مثل هذه المحرَّمات ما فتئت تطبَّق في ارجاء كثيرة من العالم، وقد تكون ايضاً دلائل على الخوف والارتياب اللذين قد يُثيرهما النشاط الجنسي النسوي.

تقليدياً، تُعتبر المرأة ذات الشعر الطويل اكثر جاذباً جنسياً، ودفءاً، وتوفُّراً من المرأة القصيرة الشعر. غير أن تلك لم تكن دوماً الحال. فخلال الثورة الفرنسية، والعشرينات من القرن العشرين، كان الشعر القصير لدى المرأة يدل على الجراة، وعدم التمسك بالعرف او بقواعد السلوك المرعية، وبالروح الاستقلالية.

اليوم، حين يروج كل شيء، فإن الشعر القصير يعني موقفاً غلامياً (= الغلامية فتاة صخّابة تحب أن تلعب ألعاب الصبيان)؛ أو حب النظافة، أو معتقدات سياسية راديكالية؛ أو نبذاً او رفضاً لبعض المظاهر التقليدية الانثوية. وقد يبدو كذلك أُنثوياً الى ابعد الحدود، بالطريقة نفسها التي تعزّز فيها الملابس الرجالية التي ترتديها المرأة خصائصها الأنثوية.

مع ذلك، اذا قصّت امرأة طويلة الشعر، هذا الشعر، فتلك علاقة موثوق بها على أنها إنما تمرّ بتغيرات رئيسية في نفسها. ان هذه التغيرات عميقة التجذّر، واذا كانت المرأة في علاقة جدية، فقد يؤشر ذلك الى عدم رضاها عن حالة الأمور الحاضرة.

أحياناً، إن تغيراً دراماتيكياً في الصورة يسبق طلاقاً، أو تبديلاً في وظيفة او عمل، أو اي نقطة تحوُّل كبرى أُخرى.

وكذلك، ان صبغ الشعر بصبغ مختلف كلياً يدل ايضاً على تغير كبير في الصورة الذاتية، او هو يُطلق رغبة ملحّة في اجراء التغيير. ان أفكارنا حول خصائص الشقراوات، والسمراوات، وذوات الشعر الأحمر قد تبدو سطحية. ولكن على مستويات عدة نحن نعتقد بها. وهذه الاعتقادات هي معزّزة، على نحو متواصل، عبر التلفزيون، والمجلات، والاعلانات، والأفلام ـ بحيث ان علينا أن نفكّر جميعاً جيداً قبل ان ندرك أنها لا تنطبق دوماً.

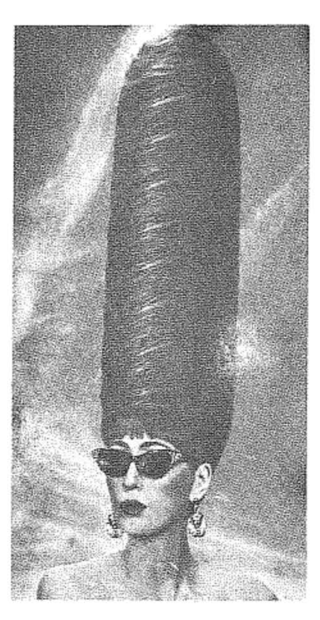
الشقراوات، والسمراوات وذوات الشعر الاحمر

يُعتقد ان الشقراوات يتمتعن اكثر بحسّ اللهو. انهن لافتات للنظر، وطائشات، وظريفات أحياناً أو كيّسات. وقد تكون المرأة الشقراء رمزاً واضحاً للمنزلة بالنسبة الى الرجل، أو مغفّلة، خفيفة العقل. والشعر الأشقر يُقرن عادة بالطبيعة الميالة الى المغازلة والشهوة الجنسية الخفيفة اللعوب.

السمراوات، من جهة ثانية، يُعتبرن عادة جدّيات أساساً. وجدّيتهن وقدراتهن الفكرية قد تكون ايضاً مقرونة بالعواطف القوية، والطبيعة الشهوانية. والسمراوات، ينجحن أكثر، على وجه الاحتمال، في المقابلات لأننا نقرن شعرهن بالنضوج، والاستقرار، والذكاء.

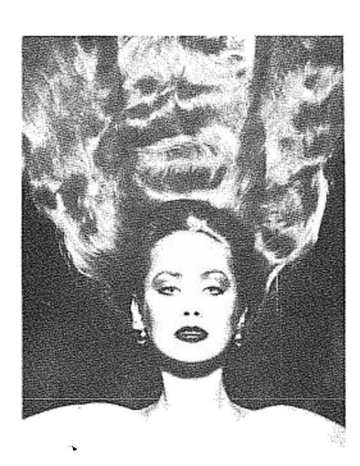
وذوات الشعر الاصهب (=الاحمر) قد يكنّ طائشات مثل الشقراوات، أو شهوانيات مثل السمراوات، وذلك يتوقف على ظل اللون الاحمر الدقيق. فظلال الشعر الاسمر المحمرّ الغامق (أو النحاسي) توحي بالعواطف المشبوبة القوية، في حين ان الظلال الحمراء الفاتحة تقترن بلسان حادّ، وظرف ساخر، وخصائص ثورية. وتُعتبر كل ذوات الشعر الاحمر صاحبات مزاج.

ان هذه الشيفرات اللونية تنطبق ايضاً على الرجال. فالذكور الشقر، مع ذلك، يجدون صعوبات اكثر مما تجد الشقراوات. وهم، على





ذوات الشعر الاحمر مزاجيات وقد يقرنّ الخفة بالانغماس في الشهوات الحسية، وذلك يتوقف على ظلال اللون.



السمراوات والشقراوات يُفترض انهن يعرضن خصائص متناقضة الواحدة منها من الاخرى؛ الشقراوات يتمتعن بكل اللهو، ويغازلن الجميع قاطبةً؛ والشقراوات يؤثّرن في من يقابلهن بقوة عقلهن. وقد يتمتعن بالعاطفة المشبوبة كذلك.



الرجال الشقر لا يسعهم منافسة البطل الفارع الطول، الاسمر، والوسيم في الرواية الرومنطيقية. الشعر الاسود يقول هوذا رجل ذو ماضٍ، ربما يكون قوياً وصامتاً، ولكنه حتماً رجولي. رِتْ بتلر (الممثل كلارك غيل، في فيلم «ذهب مع الريح») كان زير نساء أكثر مما توحي به الصورة العقلية...

وجه الاحتيال، أقل بعثاً على أخذهم على محمل الجدّ، ذلك بأننا نقرن هذا اللون بالأولاد خصوصاً ،وغالباً ما ننظر الى الرجال الشقر نظرة ارتياب. كثيرون من الممثلين هم شقر، وذلك يبدو أنه يتلاءم مع الصورة التي يقدّمها الرأس الاشقر. ولكن في سائر المجالات، يتعينّ على الشقر ان يبذلوا قصارى جهدهم لكي يبدوا مقنعين.

الرجال السمر هم غالباً يُعتبرون اكثر رجولة، ومرغوباً فيهم اكثر، وجديرين بالاعتماد. والرواية الرومنصيقية تجعل الرجل الاسمر تكراراً البطل المندفع، والجريء، والأنيق، والمفعم بالحيوية. ولعل ذلك ينبثق من نماذج كلاسيكية في كتب او روايات من مثل «مرتفعات وودزرنغ»، و«دجين آر». فالشعر الاسود يقول هوذا رجل ذو ماضٍ، وربما قوي وصامت، ورجولي حتماً.

كان للرجال ذوي الشعر الاصهب (=الاحمر) صيت جد سيّء. فمزاجهم ليس عاصفاً، وحسب، بل إنه غالباً قاتل ومهلك. وكثيرون لا يثقون بالرجال الصهب، إذ انهم يعتبرونهم متقلبين وطائشين. غير ان هذه السمات هي، على نحو واضح، غير صحيحة في معظم الحالات، إلّا أن الرسائل ما تزال تتلك تحت سطح شعورنا او وعينا. لذا حذارِ ان تقدم مطلقاً اي أحكام قاسية وسريعة على اساس لون الشعر ـ فقد تكون ترتكب غلطة كبيرة.

لحىً غريبة وشوارب رجالية

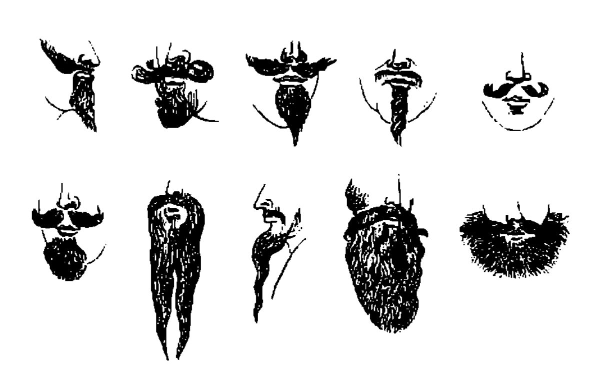
قد لا يستعمل الرجال الماكياج، ولكن بوسعهم دوماً ان يُنموا زينات وجهية. ويبدو ان للحى والشوارب حياة خاصة بها، مرسلة مجموعة معقدة من الرسائل الى جميع الذين يرونها. في اوقات مختلفة من التاريخ اعلنت ميولاً سياسية، ففي روما القديمة، البرابرة وحدهم كانوا يطلقون لحاهم، وفي اواسط القرن التاسع عشر كانت اللحى والشوارب رموز السلطة والاعتبار.

اليوم تتوقف الرسالة كثيراً على اي نوع من الشعر الوجهي يُنمى، وكيف يُعامَل ويُصقَل. ان الشعر غير المشذّب يعني غرابة الاطوار ـ غالباً فنية او علمية. هوذا عقل يسمو على الامور الدنيوية، وينفرد عن المجموع العادي. وكذلك، الشوارب المشمّعة الشديدة اللمعان المعرفة بالشوارب على زي «ڤان دايك» تُبرز رغبة واضحة في التفرُّد. غير أن أصحابها واعون انفسهم، وربما كانوا مسرحيين، وقادرين على تخطيط التأثير الذي يودون إحداثه.

والشعر الوجهي قد يُبرز ايضاً المصاب بداء اللايشمانيا الدرني، او الموقف الذي قد يتخذه. والرجال الذين لا يستطيعون أن ينموا مثل هذه العلامات الجنسية أو هم لا يريدون ذلك يُعتبرون من جانب الذين بوسعهم ذلك انهم يفتقرون الى الرجولة. «إن تقبيل رجل بلا شاربين مثل أكل البيضة بلا ملح» ـ على حد ما يردد البعض. وبعض النساء، مع ذلك، يفضّلن بالحري أن يجمن ـ او يفضّلن أكل البيض من دون ملح...

اليوم شعر، غداً يختفي

ان رسائل اخرى يمكن أن تُقرأ في إطلاق



قد لا يستخدم الرجال الماكياج، ولكن بوسعهم أن ينموا دوماً بعض الزينة الوجهية. فاللحى والشوارب يبدو أن لها حياة خاصة بها، مرسلة مجموعة معقّدة من الرسائل الى كل من يبدو أنه يراها. مع منتصف القرن التاسع عشر، كانت اللحى والشوارب رموز السلطة والاحترام. اليوم، إن الشعر الوهي غير المشذب يعني غرابة الأطوار، والشعر النظيف يعني رغبة في كون المرء مختلفاً.

الشعر الوجهي لدى الرجال على حين غرّة، وحلقه كذلك على حين غرّة. لماذا يقرر رجل حليق ان يُطلق لحية او شاربين؟ اذا كان في مطلع العقد الثاني من العمر، او حتى في أواخر سن المراهقة، فإنه إنما يؤشر عادة الى انضمامه الى جماعة تطلق لحاها او شواربها، او الى الإعلان الصريح بأنه بات راشداً. وفي وقت لاحق في الحياة، فإن ذلك يُبرز، على نحو واضح، مظهراً جديداً من الطبع، او المهارة، او الموقف. لعله يودّ، سرّاً، أن يُعتبر أكثر رزانة، وجدّية، وفناناً، ومتحرراً من كل الأعراف والتقاليد.

إنه غالباً ما يكون يجتاز «أزمة منتصف الحياة» ـ التي تحدث في وقت ما بين السن الثامنة والثلاثين والخمسين. قد يكون على وشك ترك عمله او وظيفته، او زوجته، او حتى تغيير سياسته او دينه. إذا ما احتفظ بهذا التطور الجديد، فإن هذه التغييرات ستكون دائمة. وتكراراً، مع ذلك، يكون إطلاق اللحى او الشوارب مؤقتاً، وتراها تُحلق عندما تُسوّى

الأمور بكيفية أفضل داخلياً وخارجياً.

ان الاشخاص الملتحين الذين يحلقون لحاهم على حين غرّة قد يغدون تقريباً غير معروفين من أقرب الناس اليهم واعزّهم. ولعل تلك هي النية. من جديد، إن بعض التغيرات الاساسية، أو الرغبة في التغييرات، تحدث في حياة الرجل. لعله يتشوق الى أن يبدو أفتى، أو أن يُقنع نفسه بأنه ما زال شاباً كفاية لكي يغيّر حياته بنجاح.

اذا كان قد أطلق لحيته في الاصل، كتعبير ثوري، فقد لا يعود يشعر الشعور نفسه بعد. هذا الرجل إنما يقول إنه ليس بحاجة بعد الى ان يكون ثائراً، أو إنه ثبّت شهرته كفاية لكي يُحكم عليه بذلك، وحسب. ومهما يكن السبب، فإن التغيير هو الكلمة المفتاح (او الكلمة الدليلية)، واذا كنت متورطاً مع مثل هذا الرجل شخصياً او مهنياً (=عملياً) ـ فتوقّع ما هو غير متوقَّع!

الفهرس